TRADING EN LA ZONA

DOMINAR EL MERCADO CON CONFIANZA, DISCIPLINA Y ACTITUD GANADORA

MARK DOUGLAS

Prólogo de Thorn Hartle

PRÓLOGO

El gran mercado del toro ha dado lugar a un gran número de libros publicados sobre el tema de cómo hacer dinero en el trading. Muchas ideas abundan, algunas buenas, algunas no, algunas originales, algunas son sólo un re-envasado de obras anteriores. De vez en cuando, sin embargo, un escritor se presenta con algo especial que realmente hace que él o ella, se aparte de la manada. Uno de ellos es el escritor Mark Douglas. Mark Douglas, en "Trading en la Zona", ha escrito un libro que es la acumulación de años de experiencia y de investigación -La labor de toda una vida- y para aquellos de nosotros que vemos el trading como una profesión, no hay duda que este libro es una joya.

"Trading en la Zona", es una profunda mirada a los desafíos a que nos enfrentamos cuando tomamos la determinación de hacer trading. Para los principiantes, el único problema parece ser encontrar la manera de hacer dinero. Una vez que el novato aprende que los consejos, los intermediarios, el asesoramiento, y otras formas de justificar la compra o la venta no funcionan constantemente, descubre que necesita, desarrollar una estrategia comercial fiable o comprar una. Después de eso, el trading debe ser fácil, ¿verdad? Todo lo que tienes que hacer es seguir las reglas, y el dinero va a caer en tu regazo. En este punto, si no antes, los novicios descubren que el trading puede convertirse en una de las más frustrantes experiencias que hayan enfrentado jamás.

Por experiencia se sabe que el 95 por ciento de los comerciantes de futuros pierden la totalidad de su dinero dentro del primer año de cotización. La experiencia de los traders en general arroja los mismos resultados, razón por la cual los expertos siempre apuntan al hecho de que la mayoría de los comerciantes de valores no se mantienen en el escenario de inversión después de superar una simple compra. Así que, ¿por qué las personas, son exitosas en la mayoría de otras ocupaciones, pero son miserablemente torpes como traders? ¿Para tener éxito en el trading necesitamos algún don desde que nacemos? Mark Douglas dice que no. Lo necesario, dice, es que el individuo adquiera la mentalidad del trader. Suena fácil, pero el hecho es que esta mentalidad es muy rara si se compara con la forma en que funcionan nuestras experiencias de la vida que nos enseñan a desenvolvernos en el mundo.

La tasa del 95 por ciento de fallos tiene sentido si se tiene en cuenta cómo la mayoría de nosotros adquirimos nuestra experiencia en la vida, utilizando habilidades aprendidas a medida que crecemos. Cuando se trata del trading, sin embargo, las habilidades que aprendemos, tales como obtener altas calificaciones en la escuela, avanzar en nuestra carrera, o crear relaciones con otras personas, resultan ser inapropiadas. Los trades, nos encontramos con que debemos aprender a pensar en términos de probabilidades y para eso debemos apartarnos de todos los conocimientos que hemos adquirido en casi todos los otros aspectos de nuestras vidas. En "Trading en la Zona", Mark Douglas nos enseña cómo. Ha elaborado un libro muy valioso. Sus fuentes son sus propias experiencias personales como trader, como entrenador de traders en Chicago, y como autor y conferenciante en el campo de la psicología del trading.

¿Mi recomendación? Disfrute de “Douglas's Trading en la Zona” y, al hacerlo, desarrolle la Mentalidad del Trader.

PREFACIO

El objetivo de cualquier trader es ganar regularmente, pero muy poca gente hace dinero realmente, en forma consistente, como trader. ¿Cómo se explica el escaso porcentaje de traders que son constantemente exitosos? Para mí, el factor determinante es el psicológico, los ganadores de todo el mundo piensan de forma diferente.

Empecé como trader en 1978. En ese momento, yo era gestor comercial de una agencia de seguros en los suburbios de Detroit, Michigan. Tuve una muy exitosa carrera y pensé que podría transferir fácilmente mi éxito al trading. Por desgracia, me di cuenta de que no era el caso. En 1981, yo estaba completamente disgustado con mi incapacidad para operar de manera efectiva, mientras gestionaba otro puesto de trabajo, por lo que me trasladé a Chicago a trabajar como corredor con Merrill Lynch en el “Chicago Board of Trade”. ¿Qué debía hacer? Pues bien, en un lapso de nueve meses, después de haberme mudado a Chicago, había perdido casi todo lo que poseía. Mis pérdidas fueron el resultado de mis actividades en el trading y mi estilo de vida exorbitantes, que exigía ganar un montón de dinero como Trader.

A partir de estas primeras experiencias como trader, aprendí mucho sobre mi, y sobre el papel de la psicología en el trading. Como resultado de ello, en 1982, empecé trabajando en mi primer libro, “La Disciplina del Trader”: Desarrollo de Actitudes Ganadoras. Cuando empecé este proyecto no tenía ni idea de lo difícil que es escribir un libro o explicar algo que yo entendía para mí pero necesitaba el modo de comunicarlo de tal forma que pudiera ser útil para otras personas. Pensé que necesitaría entre seis y nueve meses para realizar el trabajo. Tomó siete años y medio y finalmente fue publicado por “Prentice Hall” en 1990. En 1983, me fui de Merrill Lynch para iniciar una empresa de consultoría, sobre el Comportamiento y la Dinámica del trading, donde actualmente desarrollo y llevo a cabo seminarios sobre la psicología del trading además me desempeño como entrenador de traders. He hecho innumerables presentaciones en empresas comerciales, empresas de limpieza, casas de corretaje, bancos, y conferencias sobre inversiones en todo el mundo.

He trabajado a nivel personal, uno a uno, con prácticamente todo tipo de traders en el negocio, incluyendo algunos de los mayores traders de piso, fondos de cobertura, especialistas en opciones, y CTAs, así como neófitos. A partir de estos trabajos, he pasado los últimos diecisiete años desentrañando la psicológica detrás de la dinámica del trading a fin de poder desarrollar métodos efectivos para la enseñanza de los principios del buen éxito. Lo que he descubierto es que, en el nivel más fundamental, hay un problema con la manera en que pensamos. Hay algo inherente en la forma en que nuestras mentes trabajan, que no encaja muy bien con las características mostradas por los mercados. Los traders que confían en sus propias gestiones y hacen lo que hay que hacer sin vacilaciones, son los que se convierten en exitosos. Ellos ya no le temen al errático comportamiento del mercado. Ellos aprenden a concentrarse en la

información que les ayuda a descubrir las oportunidades para obtener un beneficio, en lugar de centrarse en la información que refuerza sus temores.

Si bien esto puede parecer complicado, todo se reduce a aprender a creer que: (1) ***Que no necesita saber qué va a pasar en el mercado para ganar dinero***, (2) ***Cualquier cosa puede suceder***, y (3) ***Cada momento es único, es decir, cada momento y su resultado son verdaderamente una experiencia única.*** El trading puede funcionar bien o no. En cualquier caso, aprenda a esperar a que aparezca la próxima oportunidad y pase por el proceso una y otra vez. Con este enfoque usted aprenderá de una manera metódica, no arbitraria lo que funciona y lo que no. Esto es importante, porque usted construirá el sentido de la autoconfianza de modo que no se dañe a si mismo en un ambiente que tiene las calidades ilimitadas que los mercados tienen.

La mayoría de los traders no creen que sus problemas comerciales sean el resultado de la manera en que piensan en el trading o, más concretamente, la forma en que están pensando mientras se dedican al trade. En mi primer libro, "La Disciplina del Trader", identifico los problemas que enfrenta el trader desde una perspectiva mental y luego construyo un marco filosófico para comprender la naturaleza de estos problemas y por qué existen.

Yo tuve cinco objetivos principales en cuenta para escribir "Trading en la Zona":

- Para demostrar que el operador que más o mejor analice el mercado no tiene la solución a sus dificultades de trading ni a la falta de resultados consistentes.

- Para convencer al trader que es su actitud y "mentalidad" lo que determinan sus resultados.

- Para revelar al trader las creencias y actitudes que se necesitan para construir una mentalidad ganadora, lo que es lo mismo que aprender a pensar en probabilidades.

- Para enseñar a hacer frente a los numerosos conflictos, contradicciones y paradojas del pensamiento del trader típico, que supone que él ya piensa en probabilidades, cuando en realidad no lo hace.

- Para llevar al operador a través de un proceso que integra este pensamiento en una estrategia mental, en un sistema a un nivel funcional.

(Nota: Hasta hace poco, la mayoría de los traders eran hombres, pero reconozco que cada vez más mujeres se están uniendo a las filas. En un esfuerzo por evitar la confusión y el fraseo delicado, he utilizado el pronombre "él" a lo largo de este libro en que describo los traders. Esto ciertamente no refleja ningún sesgo por mi parte.)

"Trading en la Zona" presenta un serio enfoque psicológico para convertirse en un trader ganador. Yo no ofrezco ningún sistema de trading. Más me interesa mostrar la forma de pensar necesarias para convertirse en un rentable trader. Supongo que usted ya tiene su propio sistema, su propio programa. Usted debe aprender a confiar en su

técnica, esto significa que hay una mayor probabilidad de un resultado que otro. Cuanto mayor es su confianza, más fácil será ejecutar sus operaciones. Este libro está diseñado para darle la visión y la comprensión que usted necesita sobre usted y la naturaleza del trading, a fin de que en realidad pueda hacerlo más fácil, simple, y libre de stress como cuando está viendo sólo los mercados y pensando en hacerlo.

Con el fin de determinar que tan bien "piensa usted como trader" le presento la siguiente Encuesta de Actitud. No hay respuestas correctas o incorrectas. Sus respuestas son una indicación coherente de su actual marco mental, es la manera en que usted necesita pensar para obtener el máximo rendimiento de su trading.

ENCUESTA DE ACTITUD

1. Para ganar dinero como un trader debe saber lo que el mercado va a hacer.
De acuerdo En desacuerdo

2. A veces me encuentro pensando que debe haber una forma de trading que no tenga una pérdida.
De acuerdo En desacuerdo

3. Hacer dinero como trader es principalmente una cuestión de análisis.
De acuerdo En desacuerdo

4. Las pérdidas son un componente inevitable del trading.
De acuerdo En desacuerdo

5. Mi riesgo es siempre definido antes de entrar en un comercio.
De acuerdo En desacuerdo

6. En mi mente siempre hay una imagen asociada con la imagen de lo que el mercado puede hacer.
De acuerdo En desacuerdo

7. Yo ni siquiera me molesto en entrar al próximo trade si no estoy seguro de que iba a ser una operación ganadora.
De acuerdo En desacuerdo

8. Cuanto más aprende un trader acerca de los mercados y cómo se comportan, más fácil será para él ejecutar sus operaciones.
De acuerdo En desacuerdo

9. Mi metodología me dice exactamente las condiciones del mercado, ya sea para entrar o salir de un comercio.
De acuerdo En desacuerdo

10. Incluso cuando tengo una clara señal para invertir mi posición, me parece muy difícil de hacer.
De acuerdo En desacuerdo

11. Sostengo períodos de éxito seguidos por bastantes pérdidas sucesivas que afectan mi cuenta.
De acuerdo En desacuerdo

12. Cuando realizo mi trading yo describiría mi metodología de operaciones como al azar, es decir, algunos éxitos de entre un montón de fracasos.
De acuerdo En desacuerdo

13. A menudo tengo la sensación de que los mercados están contra mí personalmente.
De acuerdo En desacuerdo

14. Por mucho que yo pueda tratar de "dejarla pasar", me resulta muy difícil olvidarme de las heridas emocionales.
De acuerdo En desacuerdo

15. Mi gestión del dinero se basa en el principio de que tomo algunas ganancias siempre que el mercado me permita.
De acuerdo En desacuerdo

16. El trabajo de un trader es identificar patrones y comportamientos en los mercados que representen una oportunidad y, a continuación, averiguar si estos patrones se reproducirán a sí mismos como lo hicieron en el pasado.
De acuerdo En desacuerdo

17. A veces simplemente no puede evitar sentir que yo soy una víctima del mercado.
De acuerdo En desacuerdo

18. Cuando opero, suelo tratar de mantenerse enfocado en un marco de tiempo.
De acuerdo En desacuerdo

19. El trading con éxito requiere un cierto grado de flexibilidad mental que está mucho más allá del alcance de la mayoría de la gente.
De acuerdo En desacuerdo

20. Hay veces que puedo sentir el flujo del mercado, sin embargo, suelo tener dificultades para aceptar estos sentimientos.
De acuerdo En desacuerdo

21. Hay muchas veces en que estoy en un trade rentable y sé que el movimiento es básicamente mayor, pero yo todavía no se donde tomar mis beneficios.
De acuerdo En desacuerdo

22. No importa cuánto dinero haga en mi trade, siento que rara vez estoy satisfecho y que pude haber ganado más.
De acuerdo En desacuerdo

23. Cuando ingreso en un trade, siento que tengo una actitud positiva. Espero todo el dinero que podría hacer por este de una manera positiva.
De acuerdo En desacuerdo

24. El componente más importante en un trader y la capacidad de acumular dinero en el tiempo está en creer en su propia coherencia.
De acuerdo En desacuerdo

25. Si se le concediera el deseo de poder adquirir una destreza como trader, en este momento, ¿Qué habilidad elige usted?

26. A menudo pasan noches sin dormir preocuparse por el mercado.
De acuerdo En desacuerdo

27. ¿Usted se siente obligado a hacer un trade, aunque tiene miedo de que puede ser que pierda?
Sí No

28. A pesar de que no suceda muy a menudo, me gusta que mis trades sean perfectos. Cuando hago una operación perfecta me siento tan bien que compensa de todas las veces que yo no la hago.
De acuerdo En desacuerdo

29. ¿Usted encuentra que su planificación de rutas nunca se ejecuta, y si se ejecutan operaciones que nunca ha previsto?
Sí No

30. Explique en pocas palabras porqué la mayoría de los traders o bien no hacer dinero o no son capaces de mantenerlo cuando lo hacen.

Encuentre sus respuestas a medida que lea este libro. Cuando haya terminado el último capítulo (“Y piense igual que un trader"), tome de nuevo la Encuesta de Actitud que aparece en la contraportada. Puede ser que se sorprenda al ver cuánto difieren sus respuestas con las del primer momento.

CAPÍTULO 1

EL CANINO HACIA EL EXITO: ¿FUNDAMENTALES, ANALIS TÉCNICO o ANALISIS MENTAL?

AL PRINCIPIO: ANALISIS FUNDAMENTAL

¿Recuerda cuando el análisis fundamental se consideraba la única manera correcta de hacer trading? Cuando empecé con el trading en 1978, el análisis técnico era utilizado sólo por un puñado de traders, que eran considerados literalmente unos locos por el resto del mercado comunitario. Algo difícil de pensar ahora. No fue hace mucho tiempo cuando Wall Street y la mayoría de los principales fondos y las instituciones financieras pensaban que el análisis técnico era alguna forma de ritual místico. Ahora, por supuesto, todo lo contrario es cierto. Casi todos los traders experimentados utilizan algún tipo de análisis técnico que les ayude a formular sus estrategias comerciales. Con excepción de algunos pocos, aislados en la comunidad académica, los "puramente" analistas fundamentales, prácticamente se han extinguido. ¿Cuál es la causa de este dramático cambio de perspectiva? Estoy seguro de que no es sorpresa para nadie que la respuesta a esta pregunta es muy simple: ***¡Dinero!*** El problema con tomar decisiones comerciales desde una perspectiva estrictamente fundamental es la inherente dificultad de hacer dinero utilizando constantemente este enfoque.

Para aquellos de ustedes que pueden no estar familiarizados con el análisis fundamental, permítanme explicarles. Análisis Fundamentales son los intentos de tomar en consideración todas las variables que podrían afectar el equilibrio relativo o desequilibrio entre la oferta y la posible demanda de cualquier comodity, acciones, materias primas, o instrumento financiero. Al usar modelos matemáticos principalmente que le otorga importancia a una variedad de factores como los tipos de interés, los balances, las pautas meteorológicas, y muchos otros, el analista fundamental proyecta lo que el precio debería hacer en algún momento en el futuro. El problema con estos modelos es que rara vez o nunca, consideran un factor que se encuentra en otras variables como es el de los **traders**. La gente, al expresar sus creencias y expectativas sobre el futuro, hace mover los precios, independientemente de los modelos. El hecho de que un modelo lógico y razonable haga una proyección sobre la base de todas las variables no es de mucho valor si los traders que son los responsables de la mayor parte del volumen de operaciones no son conscientes del modelo o no creen en él. De hecho, muchos traders, especialmente aquellos que trabajan en los pisos de intercambio de futuros, tienen la capacidad para mover los precios en forma muy dramática en una dirección u otra, y por lo general no tienen el más mínimo concepto fundamental sobre la oferta y la demanda ni los factores que supuestamente afectan a los precios. Además, en un momento dado, una gran parte de su trading se debe a una respuesta a factores emocionales que están

completamente fuera de los parámetros del modelo fundamental. En otras palabras, los traders (es decir, quienes mueven los precios) no siempre actúan de manera racional. En última instancia, el analista fundamental es quien podría encontrar una predicción correcta acerca de lo que harán los precios en algún momento en el futuro, pero el comportamiento de los precios puede ser tan inestable que sería muy difícil, si no imposible, permanecer en el trade con el fin de alcanzar el objetivo.

EL PASO AL ANALISIS TECNICO

El análisis técnico ha existido durante todo el tiempo, ya que los mercados siempre han estado organizados en forma de intercambios. Pero la comunidad comercial no aceptó el análisis técnico como una herramienta viable para hacer dinero hasta finales del decenio de 1970 y principios de 1980. El analista técnico sabía que conquistaría el mercado para que la comunidad de generaciones posteriores lo acogiera.

Un determinado número de traders participan en los mercados en un determinado día, semana o mes. Muchos de estos traders hacen el mismo tipo de cosas una y otra vez en su intento de hacer dinero. En otras palabras, los individuos desarrollan patrones de conducta, y un grupo de personas, interactuando entre sí en una forma coherente colectivamente, genera patrones de conducta. Estos patrones de conducta son observables y cuantificables, y se repiten con fiabilidad estadística. El análisis técnico es un método que organiza este comportamiento colectivo en patrones identificables que pueden dar una indicación clara de cuándo existe una mayor probabilidad de que ocurra una cosa sobre otra. En cierto sentido, el análisis técnico le permite a usted entrar en la mente del mercado para anticipar lo más probable que pasará después, sobre la base del tipo de patrones de mercado generados en algún momento anterior. Como un método para proyectar el futuro movimiento de precios, el análisis técnico ha resultado ser muy superior a un enfoque puramente fundamental. Mantiene al trader centrado en lo que el mercado está haciendo ahora en relación con lo que ha hecho en el pasado, en lugar de centrarse en lo que el mercado debería estar haciendo en base únicamente a lo que es lógico y razonable según lo que determine un modelo matemático. Por otra parte, el análisis fundamental crea lo que yo llamo una “brecha real" entre "lo que debería ser" y "lo que es". Esta brecha real hace muy difícil actuar, sobre predicciones a largo plazo que pueden ser difíciles de explotar, incluso si fueran correctas. En contraste, el análisis técnico no sólo cierra esta brecha sino que también pone a disposición del trader un número prácticamente ilimitado de posibilidades para aprovechar. El enfoque técnico abre muchas más posibilidades, ya que identifica la forma en que se repiten los mismos patrones de conducta que se han producido en cada momento, marco de tiempo, diario, semanal, anual, y cada vez se extienden en el tiempo. En otras palabras, con el análisis técnico el mercado se convierte en una interminable secuencia de oportunidades para enriquecerse.

EL CAMBIO (MOVIMIENTO) Al ANÁLISIS MENTAL

¿Si el análisis técnico trabaja tan bien, por qué cada vez más traders cambian su foco del análisis técnico del mercado al análisis mental de ellos, atendiendo a su propia psicología individual para el trading? Para responder a esta pregunta, es probable que no tenga que hacer nada más que preguntarse por qué ha comprado este libro. La razón más probable es que usted no está satisfecho con la diferencia entre lo que percibe como el potencial ilimitado de hacer dinero y lo que realmente está haciendo. Ese es el problema con el análisis técnico, si quiere llamarlo un problema. Una vez que aprende a identificar los patrones y leer el mercado, usted encontrará allí oportunidades ilimitadas para ganar dinero. Pero, como estoy seguro de que ya lo saben, también puede haber una gran diferencia entre lo que conocen sobre los mercados, y su capacidad para transformar esos conocimientos en beneficios constantes o un aumento de manera permanente en la curva de su balance. Piense en el número de veces que ha estudiado un gráfico de precios y se dijo a sí mismo, "Hmmm, parece que el mercado va a subir (o bajar, según sea el caso)", y lo que pensó iba a suceder, ocurrió realmente. Pero usted no hizo nada, salvo ver pasar el mercado mientras se angustia pensando sobre todos ese dinero que pudo haber ganado.

Hay una gran diferencia entre la predicción de que algo va a suceder en el mercado (y el pensamiento sobre todo el dinero que podría haber ganado) y la realidad de ejecutar la entrada y la salida de los trades. Llamo a esta diferencia, y a otras como esta, un "vacío psicológico" que puede hacer del trading una de las tareas más arduas que pueda realizar y, desde luego, una de las más difíciles de dominar. La gran pregunta es: ¿Puede el trading ser dominado? ¿Es posible operar con la misma facilidad y sencillez implícita que existe cuando usted está mirando sólo el mercado y pensando en el éxito, en contraposición a operar profesionalmente? La respuesta inequívoca no sólo es "sí", sino también que este libro está exactamente diseñado para darle la visión y comprensión acerca de lo que necesita usted mismo y sobre la naturaleza del trading. Por lo tanto, el resultado es que en realidad se puede hacer fácil, simple, y sin estrés, como cuando simplemente se queda viendo el mercado sin pensar en hacer nada. Esto puede parecer una tarea difícil, y a algunos de ustedes puede que incluso les parezca imposible. Pero no lo es. Hay personas que han dominado el arte del trading, que han cerrado la brecha entre las posibilidades disponibles y sus ganancias. Pero, como se podría esperar, los ganadores son relativamente pocos en comparación con el número de traders que experimentan desde distintos grados de frustración, hasta formas extremas de exasperación, preguntándose por qué no pueden tener éxito permanente como lo desean desesperadamente.

De hecho, las diferencias entre estos dos grupos de comerciantes (los ganadores consistentes y todos los demás) son análogas a las diferencias entre la Tierra y la Luna. La Tierra y la luna son a la vez los cuerpos celestes que existen en el mismo sistema solar, por lo que sí tienen algo en común. Pero son de distinta naturaleza y características tales como el día y la noche. Por la misma razón, cualquiera que abre una posición puede decir que es un "trader", pero cuando usted compara las

características de aquel puñado de consistentes ganadores con las características de la mayoría de los demás traders, usted encontrará que son también tan diferentes como la noche y día. Si ir a la luna representa el éxito consistente como trader, podemos decir que llegar a la luna es posible. El viaje es extremadamente difícil y sólo un puñado de personas lo han hecho. Desde nuestra perspectiva aquí en la Tierra, la luna es visible por lo general cada noche y parece tan cerca que podríamos llegar a tocarla.
El éxito con el Trading se siente de la misma manera. En cualquier día, semana o mes, los mercados ponen grandes cantidades de dinero a disposición de cualquier persona que tenga la capacidad necesaria para abrir una posición. Dado que los mercados están en constante movimiento, este dinero también fluye constantemente, lo que hace que las posibilidades de éxito se magnifiquen grandemente y aparentemente estén a su alcance. Yo uso la palabra "aparentemente" para hacer una importante distinción entre los dos grupos de traders. Para aquellos que han aprendido a ser consistentes, o que han roto a través de lo que yo llamo el "umbral de la consistencia," el dinero no sólo está a su alcance, sino que puede considerarse prácticamente bajo su voluntad. Estoy seguro de que algunos encuentran esta declaración chocante o difícil de creer, pero es verdad. Existen algunas limitaciones, pero en su mayor parte, el dinero fluye a las cuentas de estos traders con tal facilidad y tan poco esfuerzo que, literalmente, altera las mentes de la mayoría de la gente.

Sin embargo, para los traders que no han evolucionado en este selecto grupo, la palabra "aparentemente" quiere decir exactamente lo que esto implica. Parece como si la consistencia o el éxito último que ellos desean, estuvieran "al alcance de la mano", o "a su alcance" pero justo antes de que esto ocurra se escabulle o se evapora ante sus ojos una y otra vez. La única cosa sobre el trading compatible con este grupo es el dolor emocional. Sí, sin duda han tenido momentos de euforia, pero no es una exageración decir que la mayor parte del tiempo están en un estado de temor, ira, frustración, ansiedad, decepción, traición, y pesar.

Entonces, ¿qué separa a estos dos grupos de traders? ¿Es la inteligencia? ¿Son los ganadores consistentes simplemente más inteligentes que todos los demás? ¿Trabajan con mayor ahínco? ¿Son mejores analistas, o tiene acceso a mejores sistemas de trading? ¿Poseen características inherentes a su personalidad que hace más fácil para ellos enfrentarse a las intensas presiones del trading? Todas estas posibilidades parecen bastante lógicas, excepto cuando usted considera que en la industria del trading, fracasan también algunos de los más brillantes y más dotados de la sociedad. El grupo más numeroso de perdedores consistentes se compone principalmente de los médicos, abogados, ingenieros, científicos, directores generales, ricos jubilados, y empresarios. Además, la mayor parte de los mejores analistas del mercado son los peores traders imaginables. Inteligencia y un buen análisis de mercado contribuirán sin duda al éxito, pero no son los factores definitivos que separan a los ganadores consistentes de todos los demás.

Bueno, si no es inteligencia o mejores análisis, ¿Entonces qué podría ser? Después de haber trabajado con algunos de los mejores y algunos de los peores traders en el negocio, y haber ayudado a algunos de los peores a convertirse en algunos de los mejores, puedo afirmar sin lugar a dudas que hay razones específicas de por qué los

trader consistentemente exitosos superan a los demás. Si tuviera que resumir la totalidad de esas razones en una sola, quisiera decir simplemente que ***los mejores traders piensan diferente del resto***. Sé que no suena muy profundo, pero tiene profundas implicaciones si se tiene en cuenta lo que significa pensar de forma diferente. En uno u otro grado, todos nosotros pensamos de forma diferente a todos los demás. Es posible que no siempre seamos conscientes de este hecho, ya que parece natural pensar que otras personas compartan nuestras percepciones y la interpretación de eventos. De hecho, esta suposición sigue pareciendo válida hasta en un desacuerdo básico, fundamental con alguien sobre algo que ambos hayan experimentado. Además de nuestros rasgos físicos, ***el modo en que pensamos nos hace únicos***, probablemente aún más únicos que nuestros rasgos físicos. Volvamos a los traders. ¿Qué diferencia el modo de pensar de los mejores traders en contraposición a la forma en que esos que todavía están luchando piensan? Si bien los mercados se pueden describir como un escenario con un sinfín de oportunidades, al mismo tiempo enfrentan a la persona con algunas de las más adversas condiciones psicológicas a que se pueda exponer usted mismo. En algún punto, todo el que negocia aprende algo sobre los mercados que indicará cuando las oportunidades existen. Pero el hecho de saber identificar una oportunidad de comprar o vender no significa que usted haya aprendido a pensar como un trader.

La característica que separa a los ganadores consistentes de todos los demás es la siguiente: *Los ganadores han alcanzado un conjunto único de actitudes que les permite seguir siendo disciplinados, enfocados, y, sobre todo, confiados a pesar de las condiciones adversas.* Como resultado de ello, ya no son susceptibles a los temores comunes del trading y los errores que afectan a todos los demás. Todos los trades acaban aprendiendo algo sobre los mercados, muy pocos traders aprenden las actitudes que son absolutamente esenciales para convertirse en un ganador. Así como la gente puede aprender a perfeccionar la técnica adecuada para los movimientos de balanceo en un club de golf o una raqueta de tenis, su consistencia, o falta de ella, sin lugar a dudas proceden de su actitud. Los traders que han cruzado "el umbral de la consistencia" por lo general poseen una gran experiencia plagada de mucho dolor (tanto emocional como financiero) antes de adquirir el arsenal de actitudes que les permita funcionar eficazmente en el entorno del mercado. Las raras excepciones suelen ser los que han nacido de familias exitosas en el trading o los que iniciaron sus carreras como traders bajo la dirección de alguien que entendió la verdadera naturaleza del trading y, más importante aún, sabía cómo enseñarlo.

¿Por qué el dolor emocional y el desastre financiero son comunes entre los traders? La respuesta simple es que la mayoría de nosotros no tenemos la suerte de iniciar nuestra carrera de traders con la debida orientación. Sin embargo, las razones van mucho más allá de esto. He pasado los últimos diecisiete años descifrando la dinámica psicológica del trading para poder desarrollar métodos efectivos para la enseñanza de los principios del éxito. Lo que he descubierto es que el trading está lleno hasta el tope de paradojas y contradicciones que pienso lo hacen extremadamente difícil de aprender para tener éxito. De hecho, si tuviera que elegir uno palabra que encierra la naturaleza del trading, sería "paradoja". (Según el diccionario, una paradoja es algo que parece tener cualidades contradictorias o que es contrario a la creencia común o

general, de lo que tiene sentido para la gente.) El desastre financiero y emocional es común entre los traders porque muchas de las perspectivas, actitudes, y principios que de otra manera tendrían sentido y trabajarían bastante bien en nuestras vidas diarias tienen el efecto contrario en el trading. Aquí simplemente no funcionan. Ignorando esto, la mayoría de personas comienzan sus carreras con una falla fundamental en la comprensión de lo que significa ser un trader, las habilidades que están involucradas, y la profundidad a la que los conocimientos deben desarrollarse. He aquí un buen ejemplo de lo que estoy hablando: El trading es en sí intrínsecamente arriesgado. Que yo sepa, el trading no garantiza un buen resultado, por lo que la posibilidad de equivocarse y perder dinero está siempre presente.

¿Así que cuando usted pone una operación, literalmente se considera usted un tomador de riesgos? Aunque esto puede sonar como un truco de la pregunta, no lo es. La respuesta lógica a la pregunta sería, inequívocamente, sí. Si yo participara en una actividad que es intrínsecamente arriesgada, entonces debo ser un tomador de riesgo. Esta es una hipótesis perfectamente razonable que cualquier trader puede formular. De hecho prácticamente todos los traders aceptan este supuesto, y la mayoría de ellos se sienten orgullosos de sentirse a si mismos tomadores de riesgo. El problema es que esta suposición no puede estar más lejos de la verdad. Por naturaleza, cualquier trader está tomando un riesgo, cuando coloca una posición en el mercado, pero eso no significa que usted está realmente aceptando ese riesgo. En otras palabras, todas las rutas son de riesgo porque los resultados son probables y no están garantizados. Pero, ¿realmente la mayoría de los traders creen que están tomando un riesgo cuando toman una posición en el mercado? ¿Han aceptado realmente que el trading no tiene resultados probables garantizados? Además, ¿han aceptado plenamente las posibles consecuencias? La respuesta es, inequívocamente, ¡NO! La mayoría de los traders no tienen absolutamente ningún concepto de lo que significa ser un tomador de riesgos en la forma en que el traders exitoso piensa en situación de riesgo. Los mejores traders no sólo asumen el riesgo, sino que también han aprendido a aceptar y apropiarse de ese riesgo. Hay una enorme diferencia psicológica entre el supuesto que usted sea un tomador de riesgos, y transitar en las rutas aceptando plenamente los riesgos inherentes a cada trade. Aceptar plenamente los riesgos, tendrá profundas implicaciones en el incremento de su equity.

Los mejores traders pueden poner una operación sin el menor asomo de vacilación o conflicto, e igual de libremente y sin la menor vacilación o conflicto, admiten que no está funcionando. Ellos pueden salir del trade incluso con una pérdida y no manifestarán la más mínima señal de malestar emocional. En otras palabras, los riesgos inherentes al trading no motivan a los mejores operadores a perder su disciplina, el enfoque, o su sentido de confianza. Si no están en condiciones de operar sin el menor malestar emocional posible (específicamente, el miedo), entonces no han aprendido a aceptar los riesgos inherentes al trading. Este es un gran problema, porque al grado que no han aceptado el riesgo, es el mismo grado en querrán evitarlo. Intentar evitar algo que es inevitable, tendrá efectos desastrosos sobre su capacidad para operar con éxito.

Aprender a aceptar realmente los riesgos en cualquier esfuerzo puede ser difícil, pero es extremadamente difícil para los traders, sobre todo teniendo en cuenta lo que está en juego. ¿Cuáles son por lo general la mayoría de los miedos (además de morir o hablar en público)? Sin duda, perder dinero y estar equivocado, están en un rango cercano a la parte superior de la lista. Admitir que estamos mal y perder el dinero que teníamos para arrancar puede ser extremadamente doloroso y, desde luego, algo que debemos evitar. Sin embargo, como traders, nos enfrentamos con estas dos posibilidades prácticamente a cada momento que nos encontramos en una operación. Ahora, usted puede estar diciéndose a si mismo, "Aparte del hecho de que me duele tanto, es natural que no quiera sentirme mal y perder algo, por lo que estoy dispuesto a hacer todo lo que pueda para evitarlo". Estoy de acuerdo con usted. Pero también es esta tendencia natural la que hace al trading algo extremadamente difícil (Aunque parezca que debe ser fácil).

El Trading nos presenta una paradoja fundamental: ¿Cómo podemos seguir siendo disciplinados, centrados, y confiados, de cara a la constante incertidumbre? Cuando haya aprendido a "pensar" como un trader, es exactamente lo que usted será capaz de hacer. Aprender a redefinir sus actividades en el trading de manera que le permita aceptar por completo el riesgo es la clave para pensar como un trader exitoso. Aprender a aceptar el riesgo es una habilidad del trader*: La más importante habilidad que se pueda aprender*. Sin embargo, es raro que los traders se centren en su desarrollo o le presten cualquier atención o realicen cualquier esfuerzo para aprenderla.

Cuando se aprende la habilidad comercial de aceptación del riesgo, el mercado no será capaz de generar información que se pueda definir o interpretar como dolorosa. Si la información que genera el mercado no tiene el potencial de causar dolor emocional, no hay nada que evitar. Es sólo información, diciéndole que lo que ve son posibilidades. Esto es un objetivo de una perspectiva que no es sesgada o distorsionada porque usted tenga miedo de lo que va a ocurrir o no ocurrir. Estoy seguro de que no hay un solo trader que antes de leer este libro no se haya metido en trades demasiado pronto o antes de que el mercado le haya generado una señal, o demasiado tarde mucho después de que el mercado ha generado una señal. ¿Qué trader no se ha convencido a sí mismo tercamente de no tomar una pérdida y, posteriormente, esta se convertiría en una más grande, o ha cerrado las operaciones ganadoras demasiado pronto, o se encontró a sí mismo con un trade ganador pero no tomó ningún beneficios y a continuación, se convirtió en perdedor, o corrió el stop loss más cerca de su punto de entrada, y el mercado se devuelve en su dirección? Estos son sólo algunos de los muchos errores que los traders perpetúan una y otra vez. No se trata de que el mercado genere esos errores. Es decir, estos errores no provienen del mercado. El mercado es neutral, en el sentido de que se mueve y genera información sobre sí mismo. Se mueve y proporciona información a cada uno de nosotros con la oportunidad de hacer algo, pero **¡eso es todo!** Los mercados no tienen ningún poder sobre la única manera en que cada uno de nosotros percibe e interpreta esta información, o control sobre las decisiones y acciones que tomemos como consecuencia de ello. Los errores que menciono son estrictamente el resultado de lo

que yo llamo "actitudes y perspectivas defectuosas del trading". Actitudes defectuosas que fomentan el miedo en lugar de la fe y la confianza.

Creo que no podría exponer la diferencia entre los ganadores consistentes y todos los demás simplemente más que con esto: Los mejores traders no tienen miedo y no lo tienen porque han desarrollado actitudes que les otorgan el mayor grado de flexibilidad mental al flujo de entrada y salida del trade, sobre la base de lo que el mercado está diciendo acerca de las posibilidades y de su perspectiva. Al mismo tiempo, han desarrollado las mejores actitudes que les impiden actuar en forma temeraria. Todo el mundo tiene miedo, en cierta medida. Cuando no lo tienen, se desarrolla la tendencia a convertirse en imprudentes y crean un tipo de experiencia que por sí mismos les causa miedo a partir de ese momento.

El 95% de los errores que pueda cometer y que hacen que su dinero se evapore justo delante de sus ojos, se derivan de sus actitudes acerca de: ***estar equivocado, perder dinero, dejar pasar oportunidades y dejar dinero sobre la mesa***. Estos son los que yo llamo los cuatro principales miedos del trader. Ahora, usted puede estar diciéndose a si mismo, "estoy confundido con esto: Siempre he pensado que los traders deben tener un saludable temor de los mercados". Una vez más, se trata de un razonamiento perfectamente lógico. Pero cuando se viene a negociar con sus miedos, estos actuarán en contra suya de tal manera que puede suceder que aquello de lo que usted tiene miedo realmente ocurra. Si usted tiene miedo de equivocarse, el miedo tomará una decisión sobre su percepción de la información que le está dando el mercado haciéndole cometer un error. Cuando se tiene miedo, no existen otras posibilidades. No se puede percibir otras posibilidades o actuar sobre ellas correctamente, incluso si se lograran percibir, porque el miedo es inmovilizador. Físicamente, hace que nos congelemos o que corramos. Mentalmente, reduce nuestro centro de atención al objeto de nuestro miedo.

Esto significa que los pensamientos sobre otras posibilidades, así como otra información disponible del mercado, queden bloqueados. Usted no pensará en todas las cosas racionales que ha aprendido sobre el mercado hasta que se le haya pasado el miedo y el evento que lo produjo haya terminado. Entonces usted pensará para sí mismo, "yo sabía esto. ¿Por qué no pensé en ello entonces?” "o," ¿Por qué no podía actuar sobre ello entonces?

Es extremadamente difícil percibir que la fuente de estos problemas es nuestra propia actitud inadecuada la cual hay que temer por lo insidiosa. Muchos de los patrones de pensamiento que afectan negativamente a nuestros interlocutores comerciales son una consecuencia natural de la manera en que fuimos educados para pensar y ver el mundo. Estas ideas y estos patrones están tan profundamente arraigados que rara vez se nos ocurre a nosotros pensar que la fuente de nuestras dificultades internos en el trading, se derivan de nuestro estado mental. De hecho, parece mucho más natural ver el origen de un problema como externo, en el mercado, porque se siente como si el mercado fuera la causa de nuestro dolor, frustración, e insatisfacción.

Evidentemente, estos son conceptos abstractos y, desde luego, no algo que a la mayoría de los traders vayan a preocupar. Sin embargo, comprender la relación entre las creencias, actitudes y la percepción es tan fundamental para el trading como aprender a servir, lo es para el tenis, o cómo aprender el swing lo es para el golf. Dicho de otro modo, la comprensión y el control de su percepción de la información sobre el mercado es importante sólo en la medida en que usted quiere lograr resultados consistentes.

Digo esto porque hay algo más sobre el trading que es tan cierto como la declaración que acabo de hacer: No tiene que saber algo sobre usted mismo o los mercados para ganar en el trading, al igual que usted no tiene que saber la forma adecuada para hacer un swing de raqueta en el tenis o en el golf a fin de conseguir un buen disparo de lado a lado de la cancha. La primera vez que he jugado al golf, me salieron varios buenos disparos a lo largo del juego a pesar de que yo no había aprendido alguna técnica en particular, pero mi puntuación fue todavía más de 120 en los 18 hoyos. Obviamente, para mejorar mi puntuación global, yo tenía que aprender la técnica. Por supuesto, lo mismo ocurre con el trading. Necesitamos técnica para lograr la consistencia. Pero, ¿qué técnica? Este es verdaderamente uno de los aspectos más desconcertantes de aprender de manera efectiva en el trading. Si no tenemos conocimiento, o no entendemos, cómo nuestras creencias y actitudes afectan nuestra percepción de la información sobre el mercado, pareciera como si el comportamiento del mercado fuera el que estuviera provocando la falta de consistencia. Como resultado, la razón nos diría que la mejor manera de evitar pérdidas y convertirnos en ganadores consistentes sería obteniendo más información sobre los mercados.

Este poco lógico razonamiento es una trampa en que casi todos los traders caen en algún momento, y parece tener un perfecto sentido. Sin embargo, este enfoque no funciona. El mercado sólo ofrece -a menudo- demasiados conflictos y variables a considerar. Por otra parte, no hay límites para el comportamiento del mercado. El puede hacer cualquier cosa en cualquier momento. De hecho, cada persona que comercie en el mercado es una variable en si misma, y se puede decir que cualquier trader puede hacer prácticamente que cualquier cosa ocurra en el mercado. Esto significa que no importa cuánto ha aprendido usted sobre el comportamiento del mercado, no importa cuán brillante analista es, nunca sabrá lo suficiente como para prever todas las maneras posibles en que el mercado puede hacer que se equivoque o hacer que pierda dinero. Así que si tienen miedo de equivocarse o perder dinero, significa que usted nunca aprenderá lo suficiente como para compensar los efectos negativos que estos temores tendrán sobre su capacidad para ser objetivo y actuar sin vacilaciones. En otras palabras, usted no será fuerte ante la incertidumbre constante.

La difícil y fría realidad del trading consiste en que cada operación tiene un resultado incierto. A menos que aprenda a aceptar por completo la posibilidad de un resultado incierto, intentará ya sea consciente o inconscientemente evitar cualquier posibilidad que pueda ser dolorosa. En el proceso, se somete a sí mismo a cualquier número de costosos errores autogenerados. Ahora, no estoy sugiriendo que no necesitamos alguna forma de análisis del mercado o una metodología para definir oportunidades y que nos permita reconocerlas. Sin embargo, más análisis de mercado

no es el camino a resultados consistentes, ya que no resolverá los problemas creados por la falta de confianza, la falta de disciplina, o poca concentración. Cuando usted opera desde la premisa que más o mejores análisis crearán consistencia, igual será desilusionado o engañado por el mercado, una y otra vez, por algo que no vio o que no le prestó atención. Sentirá que no puede confiar en el mercado, pero la realidad es, que no puede confiar en si mismo.

La confianza y el miedo son estados mentales contradictorios que se derivan de nuestras creencias y actitudes. Para desenvolverse en un entorno en el que fácilmente se puede perder más de lo que se pretendía arriesgar, se requiere tener absoluta confianza en si mismo. Sin embargo, usted no será capaz de lograr esta confianza hasta que haya entrenado su mente para anular su inclinación natural a pensar en formas que son contraproducentes para ser un trader consistentemente exitoso. Aprender a analizar el comportamiento del mercado no es el camino adecuado. Usted tiene dos opciones:

- Puede intentar eliminar el riesgo aprendiendo tantas variables del mercado como sea posible. (Llamo a esto el agujero negro del análisis porque este es el camino a la mayor frustración).

- O bien, puede aprender a redefinir sus actividades de trading de tal forma que usted realmente acepte el riesgo, y entonces ya no tenga miedo.

Cuando haya alcanzado un estado mental en el que verdaderamente acepte el riesgo, usted no interpretará la información sobre el mercado en forma dolorosa. Cuando haya logrado esto, usted también eliminará la tendencia a racionalizar, dudar, apurarse a apretar el gatillo, esperar que el mercado le de dinero o que lo salve de su inhabilidad para cortar las pérdidas. Deberá aprender a ajustar sus actitudes y creencias sobre trading de tal manera que pueda operar sin una pizca de miedo, pero al mismo tiempo mantener una estructura mental en su lugar que no le permita volverse irresponsable.

Para ser el trader exitoso en que quiere convertirse haga una proyección de si mismo y hágala crecer dentro de usted. El crecimiento implica la expansión y aprendizaje, así como la creación de una nueva forma de expresión de usted mismo. Esto es cierto incluso si usted es ya un trader acertado y está leyendo este libro para ser más exitoso. Muchas de las nuevas formas en que usted aprenderá a expresarse entrarán en conflicto directo con las ideas y creencias que actualmente tiene sobre la naturaleza del trading. Usted puede o no ser ya consciente de algunas de estas creencias. En cualquier caso, su verdad sobre la naturaleza del trading, sostiene que debe mantener las cosas exactamente de la forma en que están, a pesar de sus frustraciones y resultados insatisfactorios. Estos argumentos internos son naturales. Mi objetivo en este libro es ayudarle a resolver estos conflictos tan eficientemente como sea posible. Su disposición a considerar otras posibilidades obviamente, hacen el proceso de aprendizaje más rápido y sencillo.

CAPÍTULO 2

LOS ENCANTOS (Y los peligros) DEL TRADING

En enero de 1994, se me pidió que hablara en una conferencia de TRADING en Chicago, patrocinada por el "Futures Magazine". En uno de los almuerzos me senté junto a un editor de una de las principales Editoriales de libros sobre el trading. Estábamos teniendo una animada conversación acerca de por qué tan pocas personas tienen éxito en el trading. En un momento dado, el editor me preguntó si una posible explicación para este fenómeno pudiera ser que las personas hacen trading por razones equivocadas.

EL ATRACTIVO

Tuve que detenerme por un momento a pensar en ello. Estoy de acuerdo en que muchas de las razones típicas de personas motivados para el trading son la acción, la euforia, el deseo de ser un héroe, la atención que pueden llamar sobre sí mismos por ganar, o la auto-lástima que viene de perder y crea problemas que, en última instancia quitarían mérito a los traders y al interés global por el éxito. Pero la verdadera atracción subyacente al trading es mucho más fundamental, más universal. La verdadera atracción que presenta el trading es que esta actividad ofrece al individuo una libertad ilimitada de expresión creativa, una libertad de expresión que nos ha sido negada a la mayoría de nosotros durante la mayor parte de nuestras vidas. Por supuesto, el editor me preguntó qué quería decir con ello. Le explico que en el ambiente del trading, nosotros creamos la mayoría de las reglas… Hay muy pocas restricciones o límites sobre cómo elegimos expresarnos a nosotros mismos, ya que las posibilidades que existen sobre cómo manejarse en el trading son virtualmente ilimitadas…. Por supuesto que hay algunos trámites, como tener que convertirse en miembro de alguna casa comercial, o cumplir con los requisitos financieros mínimos para participar en un encuentro empresarial etc. Pero de otro modo, una vez que se den las condiciones para empezar a cotizar, las posibilidades que existen para actuar son prácticamente ilimitadas.

Le doy un ejemplo de un seminario al que asistí hace varios años. Alguien calculó que, si combinaba bonos, opciones de bonos y bonos en efectivo, habría más de ocho millones de combinaciones posibles. Ahora añada el calendario basado en consideraciones sobre la forma de leer y revalidar las condiciones del mercado, las diversas formas de trading se convierten en prácticamente ilimitadas. El redactor hizo una pausa durante un momento y preguntó, " ¿Pero por qué teniendo acceso a un ambiente tan sin restricción fracasan constantemente? -Le respondí- Porque las posibilidades ilimitadas junto con la libertad ilimitada para tomar ventaja de esas posibilidades someten al individuo a desafíos psicológicos únicos y especializados. Desafíos que muy pocas personas están apropiadamente equipadas para manejar. La libertad es maravillosa. Todos la queremos naturalmente, pero eso no significa que tengamos los recursos psicológicos apropiados para operar de manera efectiva en un

ambiente que tiene muy pocos límites y donde el potencial de hacernos enorme daño a nosotros mismos está siempre presente.

Casi todos necesitamos hacer ajustes mentales, sin importar nuestra educación, inteligencia o cuán exitosos hemos sido en otros emprendimientos. Estos ajustes tienen que ver con crear la estructura mental interna que le de al trader el mayor nivel de balance entre la libertad para hacer cualquier cosa y el potencial que existe de experimentar el daño psicológico o financiero que podría ser el resultado directo de esa libertad. Crear esa estructura mental puede ser bastante difícil, sobre todo porque choca con las creencias que ya tenemos. Pero para aquellos de nosotros que queremos ser traders, la dificultad de crear la estructura mental adecuada es, invariablemente, agravada por la acumulación de resistencia mental que comienza a desarrollarse en las primeras etapas de nuestras vidas.

Haber nacido en algún tipo de entorno social (o sociedad), ya sea una familia, ciudad, estado o país, implica la existencia de una estructura social que maneja sus reglas, restricciones, límites, y un conjunto de creencias que se convierten en un código de conducta que limita la forma en que los individuos dentro de esa estructura social pueden o no expresarse. Por otra parte, la mayoría de las limitaciones de la estructura social se establecieron antes de nacer. En otras palabras, cuando nosotros llegamos aquí, la mayor parte de la estructura social que rige nuestra expresión individual ya estaba en su lugar… y bastante arraigada. Es fácil ver por qué la necesidad de la estructura social y la necesidad de libre expresión pueden entrar en conflicto. Toda persona que quiere dominar el arte del trading se enfrenta a uno de esos conflictos fundamentales.

Hay una característica (una forma personal de expresión) común a todo niño nacido en este planeta, independientemente de la ubicación, la cultura, o situación social en que haya nacido. Esta es la curiosidad. Todo niño es curioso. Todo niño está deseoso de aprender. Ellos pueden ser descritos un poco como máquinas de aprendizaje. Se considera la naturaleza de la curiosidad en su nivel más fundamental, como una fuerza interior dirigida, lo que significa que no hay necesidad de motivar a un niño para aprender algo. Por su propia cuenta, y en forma natural, los niños exploran su entorno. Es más, este eje de fuerza dirigida también parece tener su propio programa. En otras palabras, a pesar de que todos los niños son curiosos, no todos son naturalmente curiosos acerca de las mismas cosas. Hay algo dentro de cada uno de nosotros que dirige nuestra conciencia. Incluso los bebés parecen saber lo que quieren o no quieren. Cuando los adultos intuyen esta singular cualidad de la visualización de la individualidad expresada por un infante, por lo general se sorprenden porque asumen que los infantes no tienen nada dentro de ellos que los haga únicos.

¿De qué manera podrían expresar los bebés individualidad por lo que en su entorno los atrae o repele? Tienen una fuerza interior que los orienta a lo que los atrae naturalmente. Estos atractivos naturales son simplemente aquellas cosas o personas sobre las que sentimos un físico o apasionado interés. El nuestro es un mundo muy diverso, que ofrece a cada uno de nosotros mucho que aprender y experimentar. Pero eso no significa que cada uno de nosotros tiene un apasionado interés por conocer o

experimentar todo lo que encuentre. Hay algún mecanismo interno que nos hace "naturalmente selectivos".

Si piensa en ello, estoy seguro de que podría hacer una lista con muchas cosas que para usted no tendrían absolutamente ningún interés. También puede hacer otra lista de las cosas que son sólo marginalmente interesantes para usted. Finalmente, usted podría hacer la lista de todo lo que para usted tienen un interés apasionado. Elaborando estas listas es como los más pequeños aumentan los niveles de interés. ¿De dónde viene ese apasionado interés? Mi opinión personal es que se trata del nivel más profundo de nuestro ser a nivel de nuestra verdadera identidad. Proviene de la parte que existe más allá de las características y rasgos de personalidad que se adquieren como resultado de nuestra crianza social.

LOS PELIGROS

Es en el nivel más profundo de nuestro ser que el potencial de conflicto existe. La estructura social en la que nacemos puede o no ser sensible a estas necesidades e intereses interiores. Por ejemplo, usted puede haber nacido en una familia de atletas extremadamente competitivos, pero sentir un apasionado interés por la música clásica o el arte. Usted puede incluso tener capacidad atlética natural, pero no tiene un verdadero interés en participar en eventos atléticos. ¿Hay alguna posibilidad de conflicto aquí? En una familia típica, la mayoría de los miembros podrían ejercer una gran presión sobre usted para que siga los pasos de sus hermanos, hermanas, o padres. Ellos hacen todo lo posible para enseñarle la mejor forma de llegar a desarrollar su capacidad atlética. Ellos lo desalentarán en una búsqueda de cualquier otra índole. Posiblemente usted acepte lo que quieren, porque no quiere ser condenado al ostracismo, pero al mismo tiempo, ***hace solo lo justo*** que ellos quieren sin ir mas allá a pesar de todo lo que les ha aprendido y que lo podrían convertir en un atleta. El problema es que ***siente*** que eso no es para usted.

Los conflictos que se derivan de lo más profundo de nuestro ser no son en absoluto infrecuentes. Yo diría que muchos, si no la mayoría de las personas, crecen en una familia y entorno cultural que le da poco o ningún apoyo mental a la forma en que queremos manifestarnos como somos nosotros mismos. Esta falta de apoyo no es simplemente una falta de aliento. Puede ser tan profundo como la negación pura y simple de alguna forma en particular de expresión que queremos mostrar. Por ejemplo, echemos un vistazo a una situación común: Un niño, que por primera vez en su vida, le muestran un florero, en una mesa. El es curioso por naturaleza, lo que significa que hay una fuerza interior que le obliga a experimentar con ese objeto. En cierto sentido, es como si esta fuerza creara un vacío en su mente que tiene que ser llenado con el objeto de su interés. Por lo tanto, se centra en el florero, y, con intención deliberada, avanza por toda la vasta extensión del piso de la sala hacia la mesa, llega hasta el borde y se levanta sobre sus pies. Con una mano se apoya firmemente sobre la mesa para mantener el equilibrio, su otra mano toca esta cosa que nunca había visto. Justo en ese momento, se oye un grito desde el otro lado de la

habitación, **"¡NO! ¡NO TOQUE ESO!"** Iniciativa frustrada, el niño cae de nuevo sobre sus nalgas, y comienza a llorar.

Obviamente, esta es una situación muy común y completamente inevitable. Los niños no tienen absolutamente ninguna idea de qué los puede perjudicar o lo valioso que un florero puede ser. De hecho, el aprendizaje de lo que es seguro y lo que no lo es y el valor de las cosas, son importantes lecciones que el niño aún debe aprender. Sin embargo, la dinámica psicológica es sumamente importante en el efecto directo que aquí tiene sobre nuestra capacidad de crear el tipo de disciplina y el enfoque necesario para desarrollarnos de manera efectiva más adelante en la vida.

¿Qué sucede cuando se nos niega la oportunidad de expresarnos en la forma en que queremos, o estamos obligados a expresarnos de una manera que no se corresponde con nuestro proceso de selección natural? Esta experiencia crea malestar. Ser "uno del montón" implica un desequilibrio. ¿Pero qué es exactamente lo que está fuera de equilibrio? Para que algo estuviera en desequilibrio, tiene que haber algo que esté en equilibrio y así haya igualdad de proporciones. Ese algo es el grado relativo de correspondencia que debe existir entre nuestra estructura mental interior, y el entorno exterior donde se desarrollan nuestras vidas. En otras palabras, que nuestras necesidades y deseos se generen en nuestro entorno mental, y que se satisfagan en el medio ambiente exterior. Si estos dos ambientes se encuentran en correspondencia los unos con los otros, estamos en un estado de equilibrio interior y experimentamos un sentimiento de satisfacción o felicidad. Si estos ambientes no están en correspondencia, sentimos insatisfacción, ira y frustración, o lo que comúnmente se le llama el Dolor Emocional.

Ahora, ¿por qué el hecho de no conseguir lo que queremos o que se nos niegue la libertad de expresarnos de alguna manera particular nos lleva a esa experiencia del dolor emocional? Mi teoría personal es que las necesidades y deseos crean vacíos mentales. El universo en que vivimos tiene una tendencia natural a no tolerar un vacío y a tratar de llenarlo, siempre que se presente. (El filósofo Spinoza observó hace siglos, "La naturaleza aborrece el vacío.") Succione el aire de una botella y su lengua y sus labios se adhieren a la boca de la botella, porque usted ha creado un desequilibrio (el vacío), que ahora intenta ser llenado.

¿Cuál es la dinámica detrás de la expresión "la necesidad es la madre de todas las invenciones"? El reconocimiento de que la necesidad crea un vacío mental que el universo llena de pensamientos inspiradores (si su mente es receptiva). Los pensamientos, a su vez, pueden inspirar el movimiento y la expresión que se traduce en la satisfacción de esa necesidad. En este sentido, creo que nuestro entorno mental funciona como el universo en general. Una vez que reconocemos una necesidad o deseo, nos dedicamos a llenar ese vacío, basados en una experiencia del medio ambiente exterior. Si se nos niega la oportunidad de conseguir el objeto de esa necesidad o deseo, entonces, literalmente sentimos como si nosotros no perteneciéramos a ese entorno o que nos faltara algo y entramos en un estado de desequilibrio emocional o dolor. (¿Nuestra mente también aborrece el vacío, una vez que uno ha sido creado?) Quítele un juguete a un niño que no haya terminado de jugar con él (independientemente de lo buenas que sean sus razones para hacerlo) y la respuesta universal será dolor emocional.

Cuando cumplimos 18 años, hemos estado en la Tierra aproximadamente 6570 días. En promedio, ¿cuántas veces al día un niño típico escucha declaraciones como?:
"No, no, no se puede hacer eso".
"No se puede hacer de esa manera. Hazlo de esta otra manera."
"Ahora no, déjame pensarlo."
"Me mantendré informado."
"No se puede hacer."
"¿Qué es lo que tu estás pensando?"
"Tienes que hacerlo. No tienes otra opción."

Estas son sólo algunas de las formas relativamente agradables en que a todos nosotros, se nos niega la expresión individual cuando crecemos. Incluso si sólo escuchó estas declaraciones una o dos veces al día, todavía asciende a varios miles de denegaciones al momento de llegar a la edad adulta.

Llamo a estas clases de experiencias "impulsos denegados" y se basan en una necesidad interior, originada en la parte más profunda de nuestra identidad. ¿Qué sucede con todos estos impulsos que se han negado y dejado sin cumplir? ¿Se desaparecen? Ellos pueden conciliarse de alguna manera, si nosotros o alguien hace algo, para poner nuestro entorno mental de nuevo en equilibrio. ¿Qué puede poner nuestro entorno mental de nuevo en equilibrio? Hay una serie de técnicas. La más natural, especialmente para un niño, es simplemente llorar. Llorar es un mecanismo natural (un propósito de la naturaleza) para la conciliación de los impulsos negados y que no se cumplieron. Investigadores científicos han encontrado que las lágrimas están compuestas de iones con carga negativa. Si se permite que tome su curso natural, el llanto expulsa la energía negativa de nuestras mentes y nos lleva de nuevo a un estado de equilibrio, aún si el impulso original nunca fue cumplido.
El problema es que, la mayor parte del tiempo, a estos acontecimientos no se les permite tomar su curso natural y la denegación de impulsos nunca se reconcilia (por lo menos, no mientras estamos todavía niños). Hay muchas razones por las cuales a los adultos no les gusta cuando sus hijos (especialmente niños) lloran, y hacen todo lo posible para desalentar este comportamiento. No hay razones para que los adultos no se molesten en explicar a los niños por qué se ven obligados a hacer algo que ellos no quieren hacer. Aun cuando los adultos lo intentan, no hay garantías que serán suficientemente eficaces para conciliar el desequilibrio. ¿Qué sucede si estos impulsos no son conciliados? Se acumulan y terminan por lo general manifestándose en cualquier número de adicciones y patrones de comportamiento compulsivos.

Una regla de oro es: Los deseos que fueron privados de algún modo cuando niños pueden convertirse fácilmente en adicciones en la edad adulta. Por ejemplo, muchas personas son adictas a la atención. Me refiero a la gente que hace de todo, nada más para llamar la atención sobre sí mismos. La principal razón para hacer esto es que ellos creen que o bien no recibieron suficiente atención cuando eran jóvenes o no la reciben cuando es importante para ellos. En cualquier caso, la privación se convierte en energía emocional sin resolver y les obliga a comportarse de forma que satisfaga su adicción. Lo importante para nosotros acerca de estos impulsos negados no conciliados (que existen en todos nosotros), es entender la forma en que afectan

nuestra capacidad de mantenernos enfocados y tomar medidas disciplinarias, de acuerdo a nuestro enfoque para el trading.

LA SEGURIDAD

Para operar eficientemente en el ambiente del trading, necesitamos de reglas y límites que guíen nuestro comportamiento. Se trata de un hecho simple: Que en el trading existe un potencial enorme para hacernos daño a nosotros mismos y que los daños se pueden generar de forma proporcional a lo que uno piense que es posible. Existen muchas situaciones en el trading en que el riesgo de pérdida es ilimitado. Para evitar la posibilidad de hacernos daño tenemos que crear una estructura interna en la forma de una disciplina mental especializada y una perspectiva que nos guíe para que siempre actuemos de manera tal que nos beneficie.

Esta estructura tiene que existir dentro de nosotros mismos, ya que a diferencia de lo que sucede en la sociedad donde debemos movernos según reglas impuestas, acá el mercado no nos da reglas. Los mercados proporcionan la estructura en forma de un modelo de comportamiento que indica cuando una oportunidad de comprar o vender se presenta. Pero ahí termina la estructura, con una simple indicación. Y, desde la perspectiva de cada individuo no se han formalizado normas para orientar su comportamiento. En el mercado no hay principios, ni medios, ni finales a diferencia de cualquier otra actividad. Esta es una distinción muy importante con profundas implicaciones psicológicas. El mercado es como una corriente en movimiento constante. No comienza, ni espera, ni se detiene. Aún cuando los mercados están cerrados, los precios siguen moviéndose. No hay regla que diga que los precios de cierre serán iguales a los de apertura. Nada de lo que hacemos en la sociedad nos prepara para funcionar eficientemente en un ambiente tan libre de límites.

Aún los juegos de azar tienen estructuras que los hacen diferentes al trading, y por lo tanto mucho menos peligrosos. Por ejemplo, si decide jugar Blackjack, lo primero que debe hacer es definir su riesgo. Esta es una elección que estamos forzados a hacer por las reglas del juego. De lo contrario no podemos jugar. En el trading, nadie (Excepto Ud. mismo) lo forzará a definir su riesgo antes de operar. Definir el riesgo de antemano lo forzará a enfrentar la realidad de que cada trade tiene una definición probable, significando que puede ser perdedor. Los perdedores consistentes hacen cualquier cosa para evitar aceptar la realidad de que no importa cuan bien se pueda ver un trade. . . este puede ser perdedor. Sin la presencia de una estructura mental que fuerce al trader a pensar de esta manera, es susceptible a cualquier número de justificaciones, racionalizaciones, y lógica distorsionada que le permitirá entrar en un trade creyendo que no podrá perder, lo que hará que sea irrelevante determinar su riesgo antes de operar.

Todos los juegos de azar definen su inicio, continuación o terminación, sobre la base de una secuencia de eventos que determinan el resultado. Una vez que usted decide que va a participar, no puede cambiar sino que debe esperar hasta el final. En el

trading esto no es cierto, acá los precios están en constante movimiento, nada empieza hasta que usted lo decida, dura el tiempo que usted quiera, y termina cuando usted lo desee. Sin importar lo que ha podido planear o querido hacer, hay un número de factores psicológicos que entran en juego, y que causan que se distraiga, cambie de idea, se asuste o tenga excesiva confianza. En otras palabras, hacen que usted se comporte de manera errática y alejada de sus intenciones.

Los juegos de azar tienen una forma predeterminada de terminar, que obligan al participante a ser un perdedor activo. Si está en una racha perdedora, solo puede seguir perdiendo si usted decide hacerlo. El final de cada juego es el comienzo de un nuevo juego, y usted participa activamente solo si quiere, de acuerdo con sus activos. El trading formal no tiene fin. El mercado no lo sacará de una operación. A menos que tenga la estructura mental adecuada para poner fin a un trade de una manera que sea siempre para su mayor ventaja, puede convertirse en un perdedor pasivo. Esto significa que, una vez que está perdiendo en un trade, usted no tiene que hacer algo para mantener la pérdida, ni siquiera tener que estar atento. Usted puede simplemente hacer caso omiso de la situación, y el mercado tomará todo lo que usted tiene y mucho más.

Una de las tantas contradicciones del trading es que ofrece un regalo y una maldición al mismo tiempo. ***El regalo*** es que, tal vez por primera vez en nuestras vidas, estamos en total control de lo que hacemos. ***La maldición*** es que no hay reglas o limites externos que guíen o estructuren ese comportamiento. Debemos actuar con aut-ocontrol y auto-regulados si queremos crear una medida de éxito constante. La estructura que necesitamos para guiar nuestro comportamiento tiene que originarse en nuestra mente, ya que es un acto consciente de libre albedrio. Aquí es donde aparecen varios problemas:

PROBLEMA: La voluntad de no querer crear reglas. Todavía no he encontrado una persona interesada en el trading que no se resista a la idea de crear un conjunto de normas. La resistencia no siempre es manifiesta, muy por el contrario, generalmente es muy sutil. Por un lado están de acuerdo en que las normas tienen sentido, pero por el otro no tienen realmente ninguna intención de crearlas. Esta resistencia puede ser intensa, y tiene una fuente lógica: La mayoría de nuestras estructuras mentales son el resultado de nuestra crianza basada en elecciones hechas por otras personas. En otras palabras, se inculcó en nuestras mentes, pero no provino, no fue creado por nuestras mentes. Esta es una distinción muy importante. En el proceso de inculcar la estructura, muchos de nuestros impulsos naturales para movernos, expresarnos y aprender sobre la naturaleza de nuestra existencia a través de nuestra propia y directa experiencia, se nos negó. Muchos de estos impulsos negados nunca se reconciliaron y siguen existiendo dentro de nosotros como frustración, enojo, desilusión, culpa, o incluso odio. La acumulación de estos sentimientos negativos actúa como una fuerza dentro de nuestro entorno mental que nos obliga a resistirnos ante cualquier cosa que nos robe la libertad de ser y hacer lo que queramos y cuando queramos. En otras palabras, la razón por la que muchos se sienten atraídos por el trading es en primer lugar la libertad ilimitada de expresión creativa, y es la misma razón por la que sienten una resistencia natural a crear el tipo de normas y límites que puede orientar

adecuadamente su comportamiento. Es como si hubiesen encontrado una utopía en la que hay completa libertad, y entonces alguien les toque en el hombro y les diga: "Hey, usted tiene que crear normas, y no sólo eso, también tiene que tener la disciplina para cumplirlas".

La necesidad de estas reglas tiene sentido, pero es muy difícil generar la motivación para crearlas cuando siempre hemos tratado de evadirlas durante toda la vida. Por lo general, produce mucho dolor y sufrimiento, rompen la fuente de nuestra resistencia a la creación y el cumplimiento de reglas en un régimen comercial que está organizado, es consistente, prudente y refleja directrices de gestión monetaria prudentes. Ahora, esto no significa que usted tiene que conciliar todas las frustraciones y decepciones de su pasado para convertirse en un trader exitoso, porque ese no es el caso. Y desde luego no tiene que sufrir.

He trabajado con muchos traders que han logrado sus objetivos de consistencia y aún no han hecho nada para conciliar su trabajo atrasado de impulsos denegados. *Pero usted debe ser consciente del esfuerzo y el enfoque que debe poner en la construcción del tipo de estructura mental que compense el efecto negativo que sus impulsos denegados pueden tener sobre su capacidad para adquirir las habilidades que garantizarán su éxito como trader.*

PROBLEMA: El hecho de no asumir la responsabilidad. El Trading puede ser considerado como una opción pura de elección personal con un resultado inmediato. Recuerde, que no pasa nada hasta que decidimos empezar, que dura hasta cuando queramos, no hasta el final sino hasta cuando decidimos parar. Todas estas entradas, permanencias, y salidas del mercado, son el resultado de nuestra interpretación de la información disponible y la forma en que elegimos actuar de acuerdo con esa interpretación. Ahora, es posible que deseemos la libertad para tomar decisiones, pero eso no quiere decir que estemos listos y dispuestos a aceptar la responsabilidad de los resultados. Los traders que no están dispuestos a aceptar la responsabilidad por los resultados de sus interpretaciones y acciones se encuentran en un dilema: ¿Cómo participar en una actividad que permite total libertad de acción, y al mismo tiempo evitar asumir la responsabilidad por el resultado si las opciones son inesperadas y pueden no ser de su gusto? La dura realidad del trading es que, si desea ser consistente, usted tiene que comenzar a partir de la premisa de que no importa cuál sea el resultado, *usted será el responsable*. Se trata de un nivel de responsabilidad que pocas personas han tenido antes de que decidieran convertirse en traders. La manera de evitar la responsabilidad es adoptar un estilo de trading que es, a todos los efectos, un juego de azar.

Yo defino el trading al azar como un mal planificado trade en donde nada está previsto en absoluto. Se trata de un enfoque desorganizado que toma en consideración un ilimitado conjunto de variables del mercado, que no le permiten saber lo que funciona consistentemente y lo que no. Aleatoriedad no estructurada es la libertad sin responsabilidad. Al operar sin planes bien definidos y con un ilimitado conjunto de variables, es muy fácil tomar una decisión para entrar a un trade que nos gustó (por "alguna" razón). Al mismo tiempo, es muy fácil de evitar asumir la

responsabilidad de los trades que no resultaron en la forma en que queríamos (porque siempre hay alguna variable que no conocemos y, por tanto, no podíamos tener un análisis de antemano). Si el comportamiento de los mercados fuera verdaderamente al azar, entonces sería difícil, si no imposible ser consistentes. Si es imposible ser consistentes, entonces realmente no tenemos que tomar ninguna responsabilidad. El problema con esta lógica es que nuestra experiencia directa de los mercados nos dice algo diferente. El mismo comportamiento presenta las mismas particularidades una y otra vez y a pesar de que los resultados de cada patrón son aleatorios, el resultado de una serie de pautas es consistente (estadísticamente confiable). Se trata de una paradoja, que se resuelve fácilmente siendo disciplinado, organizado, y consistente.

He trabajado con un sinnúmero de traders que se pasan horas haciendo análisis de mercado y planificando sus rutas de trabajo para el día siguiente y luego, en lugar de operar de acuerdo a lo que pensaban, hacen otra cosa. El trade lo solían poner por ideas o consejos recibidos de amigos o corredores. Probablemente no tengo que decirle que los trades que habían previsto inicialmente, pero en los que no entraron, por lo general fueron los grandes ganadores del día. Este es un ejemplo clásico de cómo llegamos a ser susceptibles al trading no estructurado, o al azar porque queremos evitar la responsabilidad. Cuando actuamos de acuerdo a nuestras propias ideas, ponemos nuestras habilidades creativas a prueba y tenemos una devolución instantánea sobre cómo funcionaron nuestras ideas, es muy difícil racionalizar cualquier resultado insatisfactorio. Por el contrario, cuando entramos a un trade sin planificación, es mucho más fácil echarle la culpa al amigo o al bróker por sus malas ideas.

Hay otra cosa sobre la naturaleza del trading que hace que sea fácil evadir la responsabilidad y nos hace actuar a favor de un trading al azar: Es el hecho de que todo operador tiene el potencial de ser ganador, incluso un gran ganador. Que las grandes ganancias del trading pueden llegarle independientemente de que usted sea un buen o un mal analista. El dilema es asumir o no la responsabilidad. Se necesita esfuerzo para crear el tipo de enfoque disciplinado necesario para convertirse en un ganador. Pero, como se puede ver, es muy fácil evitar este tipo de trabajo mental a favor de un trading indisciplinado y al azar.

PROBLEMA: La adicción a las Recompensas Aleatorias (al azar). Varios estudios se han realizado sobre los efectos psicológicos de las recompensas al azar en los monos. Por ejemplo, si se enseña a un mono a hacer una tarea constante y se le recompensa cada vez que haga la tarea, el mono rápidamente aprende a asociar un resultado concreto con los esfuerzos. Si se deja de recompensarlo, dentro de un período muy corto de tiempo el mono simplemente deja de hacer la tarea. No gasta su energía haciendo algo que ahora ha aprendido que no será recompensado. Sin embargo, la respuesta del mono al quitarle la recompensa es muy diferente si usted hace el ensayo con un calendario de recompensas programado desde un punto vista puramente aleatorio. Cuando usted deja de ofrecer la recompensa, no hay modo alguno de que el mono sepa que nunca más será recompensado por hacer esa tarea. Cada vez que fue recompensado en el pasado, la recompensa llegó como una sorpresa. Como resultado de ello, desde la perspectiva del mono, no hay razón para dejar de seguir haciendo la

tarea. El mono sigue haciendo la tarea, aún sin ser recompensado por ello. Y lo va a continuar haciendo indefinidamente.

No estoy seguro de por qué somos susceptibles de convertirnos en adictos a las recompensas al azar. Si tuviera que adivinar, yo diría que probablemente tiene algo que ver con la euforia por la inyección de productos químicos que se liberan en nuestros cerebros cuando experimentamos una inesperada y agradable sorpresa. Si una recompensa es aleatoria, nunca se sabe con seguridad cuando se pueda recibir, sin embargo, gastar energía y recursos con la esperanza de experimentar ese maravilloso sentimiento de sorpresa de nuevo, no es difícil. De hecho, para muchas personas puede ser muy adictivo. Por otra parte, cuando esperamos un resultado concreto y no nos llega, quedamos decepcionados y nos sentimos mal. Si lo hacemos una vez más y obtenemos el mismo resultado decepcionante, es improbable que sigamos haciendo algo que sabemos que nos causa dolor emocional.

El problema con cualquier adicción es que nos deja con "la peor opción". Cualquiera que sea el grado de la adicción, domina nuestra mente a tal punto, que el centro de nuestra atención y esfuerzos se orientarán hacia el cumplimiento del objeto de la adicción. Otras posibilidades que existan en un momento dado para satisfacer otras necesidades (como la necesidad de confiar en nosotros mismos y no someter a nuestros activos a demasiados riesgos) son, o bien ignoradas o desestimadas. Nos sentimos impotentes para actuar de cualquier otra manera que no sea la satisfacción de la adicción. Una adicción a las recompensas al azar es particularmente problemática para los traders, porque es otra fuente de resistencia a crear el tipo de estructura mental que produzca la consistencia.

PROBLEMA: El control externo versus el control interno. Nuestra educación nos ha programado para funcionar en un entorno social, lo que significa que hemos adquirido algunas estrategias de pensamiento para el cumplimiento de nuestras necesidades, deseos y anhelos que están orientadas hacia la interacción social. No sólo hemos aprendido a depender el uno del otro para satisfacer esas necesidades, sino que nosotros solos no somos capaces de realizar nuestros propios deseos, pero en el proceso hemos adquirido mucho control social basado en la manipulación de técnicas para asegurar que otras personas se comporten de una manera que sea compatible con lo que queremos. Los mercados pueden parecer un contexto social, porque hay tantas personas involucradas, pero no lo son. Si en la actual sociedad moderna, hemos aprendido a depender unos de otros para suplir las necesidades básicas, entonces el entorno del mercado (a pesar de que existe en el seno de la sociedad moderna) se puede caracterizar como un ecosistema psicológico natural, en donde realmente todo hombre o mujer se ocupa de sí mismo. No sólo dependemos de si mismos para hacer cualquier cosa para nosotros, sino que es extremadamente difícil, si no imposible, manipular o controlar todo lo que hace el mercado. Ahora bien, nos hemos vuelto eficaces en la satisfacción de nuestras necesidades y deseos, y hemos aprendido a controlar y manipular nuestro entorno, pero de repente nosotros, como traders, nos vemos arrojados a un entorno que nos desconoce, nos ignora, y no responde a lo que es importante para nosotros. ¿Donde nos encontramos? Usted tiene razón si dijera que en una cantera colosal sin una pala.

Una de las principales razones por las cuales mucha gente exitosa en otros ámbitos ha fracasado en el trading es que su éxito es en parte atribuible a su capacidad superior de manipular y controlar su ambiente social para que éste responda como él desea. En algún punto todos hemos desarrollado técnicas para que el ambiente externo actúe conforme a nuestro ambiente mental (Interior). El problema es que ninguna de estas técnicas funciona frente al mercado, ya que no responde a control ni manipulación (A menos que Ud. sea un trader que opera con cantidades muy grandes). En lugar de controlar nuestro entorno, ***debemos aprender a controlarnos a nosotros mismos***, para que siempre nos comportemos de manera tal que sea positiva para nuestros propios intereses.

CAPÍTULO 3
ASUMIR LA RESPONSABILIDAD

Aunque las palabras "asumiendo la responsabilidad" suenen simples, el concepto no es ni fácil de comprender ni fácil de poner en práctica en toda su dimensión. Todos hemos oído las palabras y nos enfrentamos con la necesidad de asumir la responsabilidad tantas veces en nuestras vidas que es fácil dar por sentado que sabemos exactamente lo que significa la frase. Asumir la responsabilidad en el aprendizaje del trading y los principios apropiados de éxito están misteriosamente conectados. Tiene que comprender, con cada fibra de su ser, en qué se convertirá si no se responsabiliza de su éxito como trader. Sólo entonces se puede tener las características que le permitan unirse al selecto grupo de traders que tienen éxito constante en los mercados.

Al final del capítulo 1, le presenté la idea de reforzar en un futuro la proyección de usted mismo. Es decir, el trader constantemente exitoso en que desea convertirse aún no existe. Usted debe crear un nueva versión de si mismo, del mismo modo que un escultor crea una imagen a partir de un modelo.

CREAR SU ENTORNO MENTAL

Las herramientas que utilizará para crear esta nueva versión de usted mismo son **su voluntad y deseo de aprender**, impulsado por su pasión para tener éxito. Si la voluntad y el deseo de aprender son sus principales herramientas, entonces ¿cuál es su medio? Un artista que crea una escultura puede optar por trabajar en una serie de medios como arcilla, mármol, o metal, por ejemplo. Pero si desea crear una nueva versión de su personalidad que se exprese a sí misma como un trader consistentemente exitoso, usted no tiene nada físico sino únicamente sus creencias y actitudes. El medio artístico para hacer su trabajo será su entorno mental, que con su deseo de aprender, puede edificar y reestructurar las creencias y actitudes que son necesarias para lograr su objetivo final.

Supongo que su objetivo final es la consistencia. Si usted es como la mayoría de los traders, aún no se ha dado cuenta de la gran cantidad de oportunidades disponibles para usted. Para lograrlo, debe desarrollar cada vez más su potencial para que poco a

poco esto sea una realidad en su vida. Su objetivo primordial tiene que ser aprender a pensar como un trader exitoso y consistente. Recuerde, los mejores traders piensan de forma única. Han adquirido una estructura mental que les permite hacer trading sin temor y, al mismo tiempo, los capacita para no tener miedo a cometer errores. Esta mentalidad tiene una serie de componentes, pero el fondo de la cuestión es que en el éxito de los traders prácticamente se han eliminado los efectos del miedo y la imprudencia al realizar su trading. Estas dos características fundamentales le permiten lograr resultados permanentes.

Al adquirir esta estructura mental, usted también será capaz de operar sin temor. Ya no será susceptible a la multitud, al miedo a cometer los errores que proceden de la racionalización, distorsionada por información del subconsciente, que lo hacen vacilar, apresurarse a apretar el gatillo o perder la esperanza. Una vez que el miedo se ha ido, no habrá razón para cometer estos errores y, en consecuencia, ellos prácticamente desaparecerán de su trading. Sin embargo, eliminar el miedo es sólo la mitad de la ecuación. La otra mitad es la necesidad de desarrollar la moderación. Los traders triunfadores han aprendido que es indispensable desarrollar un mecanismo mental para contrarrestar los efectos negativos de la euforia o sobreconfianza que resulta de una serie de trades ganadores. Para un trader, ganar es extremadamente peligroso si no ha aprendido a supervisarse y a controlarse a si mismo.

Si partimos de la premisa de que para crear la consistencia, los operadores deben concentrar sus esfuerzos en desarrollar la estructura mental de un trader, entonces es fácil entender porqué muchos operadores no tienen éxito. En vez de aprender a pensar como traders, ellos piensan sobre cómo pueden hacer más dinero aprendiendo sobre el mercado. Es casi imposible no caer en esta trampa. Hay una serie de factores psicológicos que hacen que sea muy fácil asumir que lo que usted no sabe acerca de los mercados es lo que causa sus pérdidas y falta de resultados. Sin embargo, este no es el caso. La consistencia que busca ***está en su mente***, no en los mercados. *Son las actitudes y creencias sobre estar equivocados, perder dinero y la tendencia a volverse irresponsable, cuando se sientes bien, lo que le causa la mayoría de las pérdidas -no la técnica o la falta de conocimiento del mercado-.*

Por ejemplo, si usted pudiera elegir a uno de los siguientes dos traders para administrar su dinero, ¿Cuál elegiría? El primero utiliza un sistema de operar simple, incluso es posible que sea una técnica mediocre, pero posee una mentalidad que no se deja influenciar el subconsciente por información del mercado que lo haga dudar, o racionalizar, al momento de apretar el gatillo. El segundo operador es un analista fenomenal, pero funciona con los típicos temores que lo hacen susceptible a todas las enfermedades psicológicas de las que el otro operador está libre. La opción correcta debería ser obvia. El primer operador es quien va a lograr mucho mejores resultados con su dinero. La actitud produce en general, mejores resultados que el análisis o la técnica. Por supuesto que la situación ideal es tener ambas, pero realmente no es necesario, porque si tiene la actitud correcta, la estructura mental correcta, entonces todo lo demás sobre el trading será relativamente fácil, aún simple y sin duda, mucho más divertido... Sé que para algunos de ustedes esto puede ser difícil de creer, o incluso inquietante, especialmente si usted ha estado luchando durante años para aprender todo lo que pueda sobre el mercado.

Curiosamente, la mayoría de los traders están más cerca de la forma en que debemos pensar cuando operan por vez primera, que en cualquier otro momento de sus carreras. Muchas personas comienzan con un concepto muy poco realista de los peligros que entraña el trading. Esto es especialmente cierto si su primer trade fue ganador. Luego entran en el segundo trade con poco o ningún temor. En caso de que este también sea ganador, van al próximo aún con menos preocupación creyendo que sería inaceptable la posibilidad de una pérdida. Cada vez que ganan se convencen de que no hay nada que temer y que el trading es la forma más fácil posible de ganar dinero. Esta falta de miedo se traduce en un despreocupado estado mental, similar al estado mental que muchos grandes atletas describen como "La zona". Si alguna vez ha tenido la ocasión de experimentar la Zona en algún deporte, entonces usted sabe que es un estado mental en el que no hay absolutamente ningún temor y se actúa y reacciona instintivamente. No se piensa en estudiar alternativas o en la posibilidad de consecuencias contra si mismo. Usted está en el momento y "hace lo justo", y haga lo que haga resulta ser exactamente lo que debía hacerse. La mayoría de los atletas nunca llegan a este nivel de juego, porque no superan el miedo de cometer un error. Los que llegan al punto donde no hay absolutamente ningún miedo de las consecuencias de su proceder, por lo general, y muy espontáneamente, entrarán en "la zona". Por cierto, una "zona psicológica" no es una condición a la que uno puede ir voluntariamente, la forma en que se puede lograr esto es una hazaña de resistencia. Se trata de un **estado mental** en el que usted se encuentra a si mismo en un estado intrínsecamente creativo y por lo general si usted comienza a pensar en sus acciones en un nivel racional o consciente, entonces es expulsado de mismo.

A pesar de que usted no puede obligarse a si mismo a entrar en "La Zona", puede configurar el tipo de condiciones mentales que sean más propicias para experimentarla, mediante el desarrollo de una positiva actitud ganadora. Defino una actitud positiva ganadora como *la espera de un resultado positivo a sus esfuerzos, con una aceptación de que estos resultados obtenidos serán un perfecto reflejo de su nivel de desarrollo y lo que necesita aprender para hacerlo mejor.* Eso es lo que los grandes atletas tienen: una actitud ganadora que les permite fácilmente ir más allá de sus errores y mantener su ventaja. Otros se sumergen en estados negativos, de auto-crítica, pesar, y auto-compasión. No muchas personas alguna vez llegan a desarrollar una actitud ganadora positiva. La curiosa anomalía del Trading es que, si usted comienza con una operación ganadora, automáticamente experimentará la clase de actitud despreocupada que es un subproducto de una actitud victoriosa, sin haber desarrollado la actitud por sí mismo. Sé que esto puede parecer un poco confuso, pero tiene algunas implicaciones profundas. Unos cuantos trades ganadores pueden establecer la clase de estado mental despreocupado que es un componente esencial del éxito, pero no se basa en las actitudes apropiadas. Entonces lo que tenemos es una muy dañina percepción sobre la naturaleza del trading que se traduce inevitablemente en un desastre tanto emocional como financiero. Tener unos cuantos trades ganadores no significa que usted ya se haya convertido en un trader, pero esa es la forma en que se siente, porque nos lleva a un estado mental que solo la gente mas dotada experimenta en forma consistente. El hecho es que usted no necesita la más mínima habilidad para obtener ganancia en una operación, y sí es posible ganar

en un trade sin la más mínima habilidad, sin duda es posible hacerlo en otro y otro. Sé de varias personas que comenzaron sus carreras en el trading con ganancias sustanciales.

Cuando usted tenga confianza y esté libre de temores y preocupaciones, no es difícil que tenga una serie de trades ganadores porque es fácil de obtener un flujo, una especie de ritmo natural, donde lo que necesita hacer parece elemental o evidente. Es casi como si el mercado le gritara cuándo comprar y cuándo vender, y necesita muy poco de sofisticación analítica. Y, por supuesto, como usted no tiene miedo, puede ejecutar su operación sin argumento o conflicto.

El punto que quiero dejar claro es que ganar en cualquier actividad es principalmente una función de actitud. Muchas personas son sin duda conscientes de ello, pero al mismo tiempo, la mayoría de las personas no entienden la parte significativa que desempeña la actitud en sus resultados. En la mayoría de los deportes u otras actividades competitivas, los participantes deben desarrollar habilidades físicas, así como habilidades mentales en forma de estrategias. Si los competidores no están equipados con un arsenal de habilidades, aquel que si posea dichas habilidades por lo general (aunque no siempre) gana. Cuando un desvalido bate a un oponente superior, ¿cuál es el factor determinante? Cuando se enfrentan dos oponentes iguales, ¿Cuál es el factor que inclina la balanza en un sentido u otro? En ambos casos, la respuesta es la actitud.

¿Qué hace tan fascinante al trading y, al mismo tiempo, difícil de aprender? Que realmente no se necesita un montón de habilidades, usted sólo necesita una verdadera actitud ganadora. Experimentando uno o varios trades ganadores usted se siente como un ganador, y ese sentimiento es lo que sostiene la racha ganadora. Esta es la razón por la que es posible que un operador novato pueda tener una serie de operaciones ganadoras, cuando muchos de los mejores de la industria del análisis del mercado darían su mano derecho por una racha ganadora. Los analistas tienen los conocimientos, pero les falta la actitud ganadora. Ellos trabajan con miedo. El novato experimenta la sensación de una actitud ganadora porque no tiene miedo. Pero eso no significa que haya una actitud ganadora, sino que él aún no ha experimentado ningún dolor por sus actividades de trading, por eso no teme. Finalmente, nuestro novato experimentará una pérdida independientemente de la sensación positiva y entonces se sentirá mal. Perder y sentirse mal son realidades inevitables del trading. La actitud más positiva imaginable, junto con la mejor capacidad analítica, nunca podrán impedir que un trader aunque posea una larga experiencia, tenga una operación perdedora. Los mercados son demasiado erráticos y hay demasiadas variables como para considerar la posibilidad de que cualquier trader vaya a tener razón siempre.

¿Qué pasa cuando el trader principiante finalmente pierde? ¿Qué efecto tendrá esto sobre su estado de ánimo despreocupado? Las respuestas dependerán de sus expectativas cuando entra en el trading y de como él interpreta la experiencia. Y como él interprete la experiencia estará en función de sus creencias y actitudes. Si él maneja la creencia de que no hay forma posible de evitar una pérdida, porque perder es una consecuencia natural del trading - nada diferente de, digamos, el propietario de un restaurante que incurre en los gastos por tener que comprar alimentos- y además,

supongamos que ha aceptado totalmente el riesgo, tanto financiera como emocionalmente en el sentido de que ha examinado y considerado lo que de otro modo para todos serían inaceptables posibilidades en el comportamiento del mercado, entonces, con estas creencias y expectativas, es poco probable que tenga una experiencia que deteriore su actitud, y simplemente vaya a la siguiente operación. Por cierto, este es un ejemplo ideal de un conjunto de creencias y actitudes para el trading. Ahora supongamos que no ha aceptado totalmente el riesgo. ¿Qué pasa si sus expectativas no tienen en cuenta el comportamiento de cualquier mercado cuando hace algo distinto a lo que él quería? A partir de esta perspectiva mental, si el mercado no hace lo que él quiere, va a sentir dolor, -el dolor emocional-.

Nuestras expectativas son representaciones mentales de la forma en que, en un momento futuro, percibiremos el medio ambiente el cual va a expresarse por medio de la vista, el sonido, tacto, olfato, o gusto. Dependiendo de cuánta energía está detrás de esta esperanza, puede doler mucho cuando no se cumple lo que esperamos. De las dos diferentes perspectivas que acabo de describir, ¿Qué es lo más probable que le ocurra a nuestro trader novato? La última, por supuesto. Sólo los mejores traders han logrado la perspectiva descrita en el primer escenario. Y, como he indicado en el capítulo 1, a menos que usted haya crecido en el seno de una familia de traders exitosos o haya tenido súper mentores (que le hayan inculcado actitudes acerca de los riesgos y las pérdidas desde el comienzo de su carrera), prácticamente cada uno de ustedes tendrá que pasar por la experiencia común de la pérdida una o mas veces antes que se den cuenta de lo que necesitan pensar para tener éxito coherente. Es un cambio fundamental de actitud lo que cuenta para tener éxito, no una labor brillante sobre el comportamiento el mercado, como la mayoría de la gente asume erróneamente. Esta hipótesis errónea se ve frecuentemente entre los traders simplemente porque muy pocos de ellos realmente entienden, que los niveles más profundos de una actitud positiva son un componente crítico que determinan el éxito.

Podemos asumir que, después de una pérdida, nuestro trader novato entra en un estado de dolor emocional. Como resultado de esto, su operación tendrá sobre todo una nueva calidad. Él definitivamente perderá aquel estado de ánimo despreocupado, pero lo que es más importante él sentirá que fue el mercado quien le hizo esto. El mercado hizo que él sintiera el dolor que experimenta; el mercado se llevó su ganancia y le produjo el sentimiento que ahora tiene. Note como nuestro comerciante culpa a los mercados por la perdida o por lo que él no consiguió. Nótese también la forma natural de sentir, la forma en que él siente. Piense acerca de cómo muchas veces en nuestras vidas, especialmente cuando niños, nosotros hacíamos algo que realmente disfrutábamos, como jugar con un juguete o con nuestros amigos, y cómo alguien con más poder o autoridad nos obligó a detener lo que estábamos haciendo y hacer algo que no queríamos hacer. Todos nosotros hemos perdido cosas, nos han quitado cosas, se nos ha negado cosas que queríamos o creíamos merecer, se nos ha impedido la continuación de una actividad cuando estábamos en medio de ella, o hemos sido detenidos cuando perseguíamos una idea que nos apasionaba. El punto es que en muchas de estas situaciones, no tuvimos ninguna responsabilidad personal por lo que nos pasó o por el dolor que sufrimos, porque no podíamos hacer nada para evitarlo.

Nosotros no elegimos vernos forzados a cambiar un estado de alegría y felicidad, por un estado de dolor emocional. La decisión estaba fuera de nuestras manos, en contra de nuestra voluntad, y por lo general llegaba de manera bastante abrupta. A pesar de que se nos pudo haber dicho que éramos responsables de lo que nos estaba sucediendo, es posible que no lo creyéramos o no entendiéramos lo que significaba. Lo qué es mas tangible, y lo que más fácilmente puede aceptarse, es que nos estábamos divirtiendo, y alguien o algo nos quitó la diversión y nos causó dolor. No fue nuestra elección. La causa de nuestro dolor vino a nosotros desde el exterior, por lo tanto, sea cual sea la fuerza que ha intervenido en ese momento fue quien tuvo la culpa. Hemos aprendido que no sólo sentirnos bien puede ser sustituido al instante por una mala sensación sin que tengamos la culpa, sino que también aprendimos acerca de la traición. Nos sentimos traicionados porque muchas de estas situaciones fueron completamente inesperadas o imprevistas, lo que significa, que no estábamos preparados para conocer la forma como algunas personas en nuestra vida tiene el potencial de comportarse. Si su comportamiento hace que nosotros entremos en un estado de dolor emocional, entonces es bastante natural que nos hubiésemos sentido traicionados.

Como una nota al margen, es importante decir que mucho de nuestro pasado y experiencias emocionalmente dolorosas son el resultado de la interacción con padres, profesores y amigos, muchos sólo hacían lo que ellos creían era lo mejor para un niño que juega con un juguete que es intrínsecamente peligroso. Al quitarle el juguete, el niño gritará para expresar el dolor emocional que experimenta, y, si tratamos con un niño muy joven o inmaduro, según todas las probabilidades, no escuchará ninguna razón que se le de sobre por qué él no puede jugar con aquel juguete. Pero, al mismo tiempo, muchas personas son hijos de padres inmaduros e irrazonables, o se encuentran con profesores emocionalmente desequilibrados, o entrenadores, o empleados quienes inconsciente o intencionadamente trasladan sus problemas personales a alguien que perciben como subordinado. Lo que es aún peor es que muchas de estas personas que tienen una tendencia hacia la acción de victimizar a otros, son también bastante inteligentes para hacerles creer a sus victimas que ellos causaron su propio dolor. En cualquier caso, si nuestras experiencias dolorosas son el resultado de un acto de amor o intencionalmente infligidas es algo que cada uno de nosotros tendrá que determinar. El fondo de la cuestión es que, como adultos, cuando nos metemos en el trading, no nos damos cuenta de cómo naturalmente asociamos el cambio instantáneo de la alegría al dolor como el que hemos experimentado tantas veces cuando éramos niños, con el que se produce cuando operamos. Las implicaciones son que si no hemos aprendido a aceptar los riesgos propios del trading y no sabemos protegernos de estas conexiones naturales entre nuestro pasado y el presente, terminaremos por culpar al mercado de nuestros resultados en vez de tomar la responsabilidad por ellos. Incluso aunque la mayoría de traders se consideran a sí mismos adultos responsables, sólo los mejores han llegado a un punto donde pueden aceptar la total responsabilidad de los resultados de cualquier operación particular. Todos los demás en un grado u otro dan por sentado que están asumiendo la responsabilidad, pero la realidad es que desean que el mercado lo haga por ellos. El trader típico quiere que el mercado realice sus expectativas, sus esperanzas, y sueños.

La sociedad en general puede funcionar de esta manera, pero los mercados, sin duda no lo hacen. En la sociedad, podemos esperar que otras personas se comporten de manera razonable y responsable. Cuando no lo hacen, y si uno sufre como resultado de ello, la sociedad tiene recursos disponibles para corregir el desequilibrio y nos hacen todo de nuevo. El mercado, por otro lado, no tiene la responsabilidad de darnos nada ni hacer nada que nos beneficie. Esto puede no ser el método que anuncian los mercados y, desde luego, no es la impresión que quieren proyectar, pero la realidad es que cada trader que participa en los mercados lo hace para su propio beneficio y la única manera de que un trader pueda beneficiarse es si algún otro comerciante pierde, y la pérdida es real, en dólares como en un trade de futuros, o una oportunidad perdida en un trade de acciones. Cuando usted coloca una operación, es con la intención de hacer dinero. Cada trader en el mundo que abre una operación lo hace por la misma razón. Cuando usted mira su relación con el mercado desde esta perspectiva, se puede decir que su propósito es extraer dinero de los mercados, pero, por esa misma razón, el único propósito del mercado es despojarlo de su dinero o arrebatarle la oportunidad a usted. ¿Si en el mercado actúa recíprocamente un grupo de personas para extraer dinero el uno del otro, entonces cuál es la responsabilidad del mercado con el trader individual? El mercado no tiene ninguna otra responsabilidad que la de seguir las reglas que se han establecido para facilitar esta actividad. El punto es que, si alguna vez se ha encontrado culpando al mercado o se ha sentido traicionado, entonces usted no ha entendido las implicaciones de lo que quiere decir jugar un juego de suma cero. Cualquier grado de culpa que quiera atribuirle al medio significa que usted no ha aceptado la realidad de que el mercado no le debe nada, independientemente de lo que usted quiera o piense o del esfuerzo que ponga en su trade. En el mercado, los valores típicos sociales de cambio no entran en el juego. Si usted no entiende esto y encuentra un modo de reconciliar las diferencias entre las normas sociales con las que creció y la forma en que el mercado actúa, seguirá su proyecto de esperanzas, sueños y deseos creyendo que el mercado va a hacer algo por usted. Cuando esto no ocurre, usted se siente enojado, emocionalmente angustiado, frustrado y traicionado.

Asumir la responsabilidad significa reconocer y aceptar, en lo más profundo de su identidad, que es usted -no el mercado- completamente responsable de su éxito o fracaso como trader. Por supuesto, que el objetivo del mercado es separarlo de su dinero, pero en el proceso, también le proporciona un flujo interminable de oportunidades para que usted tome el dinero de él. Con el movimiento, de los precios que representa el movimiento de las acciones colectivas de todos los traders en ese momento, el mercado también genera información sobre sí mismo, y hace que sea extremadamente fácil para entrar y salir de las operaciones (naturalmente, en función de el número de personas participantes). Desde la perspectiva de las personas, el movimiento de los precios, la información y la capacidad de entrar y salir de los trades representan oportunidades de ver algo y de actuar sobre lo que se ve. Durante cada momento que los mercados están abiertos, usted tiene la oportunidad de entrar en una posición, aligerar una posición, añadir a una posición, o salir de una posición. Estas son todas, oportunidades para enriquecerse, tomando beneficios o, al menos, cortando sus pérdidas. Permítanme plantear una cuestión. ¿Se siente responsable por el cumplimiento de las expectativas, esperanzas, sueños y deseos de algunos otros comerciantes? Por supuesto que no. Suena absurdo, incluso la pregunta. Sin embargo,

si usted alguna vez se encuentra culpando el mercado y se siente traicionado, estaría esperando lo mismo. Entonces, ¿qué es esencialmente lo que usted debe hacer? Esperar las acciones colectivas de cada participante para que en su actividad, el mercado siga un camino que le de lo que usted quiere. Usted tiene que aprender como conseguir lo que quiere de los mercados y el primer paso importante en este proceso de aprendizaje es tomar la responsabilidad completa y absoluta. Asumir la responsabilidad significa creer que todos sus resultados son auto-generados, sobre la base de su interpretación de la información que tiene en ese momento del mercado, de las decisiones que usted tome y de las acciones que tome como resultado de esas decisiones. Tomar totalmente la responsabilidad, establece dos grandes obstáculos psicológicos que bloquean su éxito. En primer lugar, usted establecerá una relación conflictiva con el mercado que le ofrece un flujo constante de oportunidades. Segundo, usted se engañará al creer que sus problemas de trading y su carencia de resultados pueden solucionarse con un mejor análisis del mercado.

Consideremos el primer obstáculo. Cuando usted proyecta cualquier grado de responsabilidad en el mercado por no tener ganancia o por no cortar sus pérdidas, muy fácilmente puede darle a él la calidad de un adversario o un enemigo. La perdición (cuando se espera que el mercado hiciera algo diferente de lo que hizo) es que generará usted los mismos sentimientos de cuando era niño, es decir, dolor, cólera, resentimiento, y la impotencia que sentimos cuando alguien se llevó algo de nosotros, no nos dio lo que quisimos, o no nos dejó hacer lo que quisimos. A nadie le gusta sentirse relegado, sobre todo si consideramos que conseguir lo que queremos nos hará felices. En cada una de esas situaciones, algo o alguien fuera de nosotros nos impidió a nosotros mismos expresarnos en alguna forma particular. En otras palabras, alguien de afuera ejerce una fuerza que actúa contra la fuerza interior de nuestros deseos y expectativas. Como resultado de ello, se siente natural conceder al mercado el poder de una fuerza exterior ya que él da o quita. Sin embargo, el mercado presenta la información desde una perspectiva neutral. Eso significa que no sabe lo que quiere o espera, ni tampoco nos presta atención, a menos que, por supuesto, un trader coloque un tipo de posición que pueda tener un gran impacto sobre los precios. Por el contrario, cada momento, cada oferta le da la oportunidad de hacer algo. Usted puede poner una operación, tomar beneficios, o retirarse perdiendo. Esto también es válido para aquellos de ustedes que son traders de piso y conocen personalmente a otros traders de piso, que también pueden conocer su posición y actuar en su contra, aprovechando ese conocimiento. Simplemente significa que usted tiene que ser más rápido y más acertado, o tomar en consideración las limitaciones que tiene en estas áreas si es que las tiene, y operar en consecuencia.

Desde la perspectiva del mercado, cada momento es neutral; pero para usted, como observador, cada momento y cada movimiento del precio pueden tener sentido. Pero ¿De dónde proviene esta comprensión? Esto tiene significado por lo que ha aprendido, y existe dentro de su mente, no en el mercado. El mercado no asocia significados o interpretación de la información que genera sobre sí mismo (aunque siempre hay personas que ofrecerán una interpretación mientras haya alguien dispuesto a escuchar). Además, el mercado no sabe cómo definir una oportunidad o una pérdida. El mercado no sabe si lo perciben como un interminable flujo de oportunidades para

entrar y salir de operaciones y generar beneficios o pérdidas en todos y cada uno de estos momentos, o si lo perciben como un monstruo codicioso listo a devorar su dinero en cualquier momento. Si percibe la interminable secuencia de oportunidades para entrar y salir de estos trades sin autocrítica y pesar, entonces usted estará en el mejor estado mental para actuar en su propio interés y aprender de sus experiencias. Por otra parte, si lo que percibe en la información sobre el mercado es doloroso, de alguna manera, entonces, naturalmente, tratará de evitar el dolor por cualquier camino consciente o inconscientemente bloqueando información en su conciencia. En el proceso de bloqueo de esa información, usted sistemáticamente se olvidará de cualquier número de oportunidades para enriquecerse. En otras palabras, usted se priva de la ventaja que le da este flujo de oportunidades. Además, se sentirá como si el mercado estuviera en contra de usted, pero sólo si cree que le debe algo. ¿Si alguien o algo estuvieran contra usted y le causara dolor, cuál sería su respuesta más probable? ¿Usted se sentirá obligado a luchar, pero cual sería exactamente su lucha? El mercado seguramente no le lucha. Sí, el mercado quiere su dinero, pero también le ofrece la oportunidad de tomar tanto como usted pueda. Aunque pueda sentir como si usted lucha contra el mercado, o este lucha usted, la realidad es que es simplemente la lucha contra los efectos negativos y las consecuencias de no aceptar que el mercado no le debe nada, y que usted necesita tomar ventaja de las oportunidades que se le presentan, el 100 por ciento de las veces y ni un grado menos.

La forma de aprovechar al máximo una situación donde se ofrecen ilimitadas oportunidades de hacer algo por si mismo es entrar en la corriente. El mercado tiene un flujo. Es a menudo errático, especialmente en el corto plazo, pero muestra patrones simétricos que se repiten una y otra vez. Obviamente, es una contradicción fluir con algo con lo que usted está en contra, pero si quiere comenzar a sentir el flujo del mercado, su mente tiene que estar relativamente libre de miedo, cólera, pesar, traición, desesperación, y decepción. Usted no tendrá motivos para experimentar estas emociones negativas cuando asuma absoluta responsabilidad.

Anteriormente, he dicho que cuando no se asume la responsabilidad, uno de los principales obstáculos psicológicos que pueden bloquear su éxito y que lo inducen a cometer errores, es creer que sus problemas de trading y la falta de consistencia pueden ser rectificados a través del análisis de mercado. Para ilustrar este punto, vamos a volver a nuestro trader novato que comenzó con un despreocupado estado mental hasta que tuvo su primera experiencia perdedora. Después de ganar con tal facilidad, tiene un abrupto cambio al dolor emocional lo que puede ser muy singular, pero no lo suficientemente desmedido, sin embargo, como para hacerlo abandonar el trading. Además, en su mente el no tenía la culpa de todos modos, el mercado le hizo una mala jugada. En lugar de dejar de disfrutar, la gran sensación que experimentó cuando fue ganador debió mantenerla fresca en su mente, lo que le inspirará con el sentido de la determinación a seguir operando. Sólo ahora es que va a ser más inteligente al respecto. Él va a poner algún esfuerzo en ello y aprender todo lo que pueda acerca de los mercados. Es perfectamente lógico pensar que si él pudo ganar sin saber nada, va a ser mucho más capaz ahora cuando sabe algo. Pero hay un gran problema aquí que muy pocos trades, no entenderán hasta mucho después de que el daño está hecho. Aprender sobre los mercados no es un problema en sí mismo. Es la

razón del aprendizaje sobre el mercado lo que en última instancia, resulta ser su perdición.

Como dije hace un momento, el repentino cambio de la alegría al dolor suele crear un fuerte shock psicológico. Algunas personas nunca aprenden a conciliar este tipo de experiencias de una manera saludable. Se dispone de técnicas, pero no son ampliamente conocidas. La respuesta típica en la mayoría de las personas, especialmente en el tipo de persona que es atraída por el trading, es la venganza. Para los traders, la única forma de neutralizar la venganza es conquistando el mercado, y piensan que la única manera de conquistar el mercado es aprendiendo a conocerlo. En otras palabras, la razón subyacente de por qué el trader novato aprenda sobre el mercado es vencerlo, para demostrarse a mismo que puede, y lo más importante, para evitar que el mercado le haga daño de nuevo. Aprender sobre el mercado no es simplemente tener una manera sistemática de ganar, sino más bien como una manera de evitar tanto dolor o probar que no tiene absolutamente nada que hacer sino buscar el mercado a partir de una perspectiva objetiva. Él no se da cuenta, pero tan pronto como formuló la hipótesis de que conocer mas sobre el mercado puede evitarle dolor o puede ayudar a satisfacer su deseo de venganza o para demostrarse algo a si mismo, en ese momento inició su camino para convertirse en un perdedor.

En efecto lo que él ha hecho es crear un dilema irreconciliable. Él aprende a reconocer y entender el modelo de comportamiento colectivo del mercado, y esto está bien. Incluso se siente bien. Está inspirado porque asume el aprendizaje sobre el mercado con el propósito de convertirse en un ganador. Como resultado de ello, emprende una búsqueda de conocimientos, acerca de líneas de tendencia, pautas de gráfico, soportes y resistencias, patrones de velas, perfiles de mercado, puntos pívot, ondas de Eliot, Retrocesos de Fibonacci, osciladores, fuerza relativa, estocásticos, y muchas otras herramientas técnicas demasiado numerosos para mencionar. Por otro lado, a pesar de que su conocimiento ha aumentado, ahora encuentra problemas para la ejecución de sus trades. Él duda, se hace segundas conjeturas a sí mismo, para abrir una operación o no hace absolutamente nada, a pesar de tener cualquier número de señales claras para hacerlo. Todo esto es frustrante, incluso exasperante, porque lo que le está pasando no tiene sentido. Él hizo lo que se suponía que debía hacer, sólo para encontrarse con que entre mas aprendía menos aprovechaba… Él nunca hizo algo mal por dedicarse a aprender, sino que simplemente lo hizo por razones equivocadas.
Ahora no será capaz de operar con eficacia si está tratando de demostrar algo en este asunto. Si asume que tiene que ganar, o que tiene que tener razón, o que no puede perder o no puede equivocarse, entonces, esto hará que defina y perciba las categorías de información del mercado como dolorosas. En otras palabras, se mostrará como dolorosa toda la información que genera el mercado que esté en oposición a lo que le hace feliz.

El dilema es que nuestras mentes están estructuradas para evitar tanto el dolor físico como el emocional, y el aprendizaje de los mercados no compensará los efectos negativos y el dolor producido por los mecanismos de nuestra forma de operar. Todo el mundo comprende la naturaleza de evitar el dolor físico. Si accidentalmente acerca su mano en un quemador caliente, su mano se aleja automáticamente del calor, y su reacción es instintiva. Sin embargo, cuando se trata de evitar el dolor emocional y las

consecuencias negativas que genera, especialmente para los operadores, muy pocas personas entienden la dinámica. Es absolutamente esencial para su desarrollo que entienda sobre estos efectos negativos y aprenda a controlarlos de forma que le ayude a cumplir con sus objetivos. Nuestras mentes tienen una serie de formas para protegernos a partir de la información que hemos aprendido a percibir como dañina. Por ejemplo, en un nivel consciente, podemos racionalizar, justificar, o dar una razón para permanecer en pérdida durante una operación. Algunas de las más típicas formas de hacer esto es llamar a nuestros amigos, hablar con nuestro corredor, o consultar los indicadores que no utiliza nunca, todo con el propósito expreso de reunir información que niegue la validez de la información dolorosa. En un nivel subconsciente, nuestras mentes automáticamente alteran, distorsionan, o específicamente excluyen la información de nuestra conciencia. En otras palabras, no somos conscientes de que para nuestro dolor, hay mecanismos de evasión, ya sea la exclusión o alteración de la información ofrecida por el mercado.

Considere la experiencia de estar en una operación en pérdida cuando el mercado hace máximos coherentemente más altos y posiciones más altas, o mínimos inferiores y posiciones inferiores contra su posición, mientras usted se niega a reconocer que tiene una operación perdedora porque está enfocando toda su atención en los tics que entran a su favor. En promedio, usted está recibiendo sólo una de cada cuatro o cinco movimientos del mercado en su dirección, pero no importa porque cada vez que reciba uno, mas se convence de que el mercado ha rebotado y está regresando. Pero en vez de devolverse, el mercado se mantiene en contra de usted. En algún momento, el valor en dólares de la pérdida se vuelve tan grande que ya no se puede negar y finalmente sale de la operación. La primera reacción que los traders tienen universalmente cuando miran hacia atrás en aquella operación, perdedora, es preguntarse, "¿Por qué no detuve mi pérdida y operé al revés?" La oportunidad de abrir una posición en dirección opuesta se reconoce fácilmente una vez que ya no hay nada en juego. Pero estábamos cegados ante esta oportunidad mientras estuvimos dentro del mercado, debido a que en el momento en que la información que indica que fue una oportunidad, cambió y se definió como dolorosa, se bloquea nuestra conciencia.

Cuando nuestro hipotético trader abrió la posición, fue divertido, se encontraba despreocupado, no tenía ningún esquema personal que probar. En la medida en que fue ganadora, puso su operación en perspectiva después de un "vamos a ver qué va a pasar". Como ganó, no consideró la posibilidad de perder nunca. Cuando finalmente perdió, su estado de ánimo probablemente bajó porque era lo que menos se esperaba. En lugar de asumir que la causa de su dolor era su expectativa errónea acerca de lo que el mercado se suponía que iba a hacer o no hacer, culpó al mercado, y resolvió que si lo conociera mas, podría impedir que ese tipo de experiencias se repitan. En otras palabras, hizo un dramático cambio en su perspectiva, y de estar despreocupado pasó a tratar de prevenir el dolor tratando de evitar las pérdidas. El problema es que la prevención de dolor, evitando las pérdidas no se puede hacer. El mercado genera con su comportamiento, los patrones y los patrones se repiten, pero no todo el tiempo. Por lo tanto, de nuevo, no hay forma posible de evitar la pérdida o equivocarse. Nuestro trader no es consciente de estas realidades del trading, debido a que está siendo impulsado por dos fuerzas convincentes: (1) que desesperadamente quiere

reconquistar la sensación de ganar, y (2) está muy entusiasmado con todo el conocimiento sobre el mercado que está adquiriendo. De lo que no se ha dado cuenta es que, a pesar de su entusiasmo, cuando pasó de un despreocupado estado mental, a pensar en tratar de encontrar un modo de evitar las pérdidas, también pasó de una actitud positiva a una negativa. Él ya no sólo se enfoca en ganar, sino más bien en cómo se puede evitar el dolor, previniendo que el mercado le haga daño de nuevo. Este tipo de perspectiva negativa no es diferente del jugador de tenis o el golfista que se centra en tratar de no cometer un error, pero por más que intenta no cometer un error, más errores comete. Sin embargo, este modo de pensar es mucho más fácil de reconocer porque en el deporte hay una conexión más evidente entre la orientación y los resultados. Con el trading, la conexión puede estar oculta y más difícil de reconocer debido a los sentimientos positivos que se generan cuando se descubren nuevas relaciones en los datos del mercado y su comportamiento.

Mientras él se sienta bien, no hay ninguna razón de sospechar que algo anda mal, pero el grado al cual se enfoque hacia la anulación de dolor es el mismo grado al cual él creará esas mismas experiencias que está tratando de evitar. En otras palabras, entre más quiera ganar y evitar perder, menos tolerancia tendrá para cualquier información que pueda indicar que no está recibiendo lo que él quiere. Entre mas información tenga el potencial de bloquear, menos será capaz de percibir una oportunidad de actuar en su propio interés. Aprender más y más acerca de los mercados sólo para evitar el dolor aumentará sus problemas porque entre más aprende, más espera, naturalmente, de los mercados, por lo que resulta aún más doloroso cuando los mercados “no hacen su parte”. Él ha creado involuntariamente un círculo vicioso donde entre más aprende, más se debilita, y más se siente obligado a aprender. El ciclo continuará hasta que se retira del trading, ya sea en el disgusto o reconoce que la causa de su problema de trading no es más que su perspectiva, y no su falta de conocimiento del mercado.

GANADORES, PERDEDORES -PROSPEROS Y ARRUINADOS-

Se tarda algún tiempo antes de que la mayoría de los traders, o tiren la toalla o averigüen la verdadera fuente del éxito. Entre tanto, algunos logran obtener suficiente del trading como para entrar en lo que se conoce comúnmente como el "ciclo del auge y la crisis".

Contrariamente a lo que pueda deducirse del ejemplo del operador novato, no todo el mundo tiene una actitud intrínsecamente negativa y, por tanto, estar condenados a perder constantemente. Sí, es cierto que algunos pierden constantemente, a menudo hasta pierden todo o dejan de hacer trading porque no pueden tolerar más dolor emocional. Sin embargo, también hay muchos traders que son tenaces estudiosos del mercado y tienen una actitud suficientemente ganadora al entrar en el trading, de tal manera que, a pesar de las muchas dificultades, finalmente aprender a hacer dinero. Pero, y quiero hacer hincapié en esto, ellos aprenden cómo hacer dinero sólo en forma limitada, ya que todavía no han aprendido a contrarrestar los efectos negativos de la euforia o la forma de compensar el potencial de auto-sabotaje. La euforia y auto-sabotaje son dos poderosas fuerzas psicológicas que tendrán un efecto muy negativo sobre usted. Sin embargo, son fuerzas por las que tiene que preocuparse solo cuando empiece a ganar, consistentemente, y eso si es un gran problema. Cuando está

ganando, le preocupa menos todo lo que pueda significar un posible problema, especialmente cuando se siente algo tan bueno como la euforia. Una de las principales características de la euforia es que crea un sentido de suprema confianza en el que la posibilidad de que algo salga mal es prácticamente inconcebible. Por el contrario, los errores que se derivan del auto-sabotaje tienen su raíz en una serie de conflictos que los traders tienen sobre si merecen o no el dinero o si merecen o no ganar. Cuando están ganando son mas susceptibles a cometer la mayoría de errores, a lo largo de su trading, abriendo posiciones demasiado grandes, violando sus propias reglas, o teniendo un comportamiento excesivamente imprudente. Incluso llegando al extremo de pensar que ellos son el mercado. Sin embargo, el mercado rara vez está de acuerdo, y cuando se le discrepa, usted saldrá herido. La pérdida y el dolor emocional suelen ser significativos. Usted experimentará un auge, seguido por la inevitable crisis.

Si tuviera que clasificar los traders sobre la base del tipo de resultados que alcanzan, los pondría en tres grandes categorías. El ***grupo más pequeño***, probablemente menos del 10 por ciento de los traders activos, son los ***ganadores constantes***. Ellos tienen una curva de ganancia regularmente creciente con drawdowns relativamente pequeños. El drawdowns que ellos realmente experimentan es el tipo de pérdidas normales en las cuales incurre cualquier sistema de trading. No sólo han aprendido a hacer dinero, sino que ya no son susceptibles a las fuerzas y efectos psicológicos que dan origen al ciclo auge-crisis. El ***siguiente grupo***, consta de entre 30 y 40 por ciento de los traders activos, son ***perdedores consistentes.*** Sus curvas de ganancia son las imágenes en espejo de las curvas de los ganadores constantes. Pierden muchos trades mientras ocasionalmente ganan uno. Independientemente de cuánto tiempo hayan estado en el trading, hay mucho acerca de este que no han aprendido. Además o bien tienen ilusiones sobre la naturaleza del trading o se volvieron adictos a él, de tal manera que ser ganadores es prácticamente imposible para ellos. El ***grupo más numeroso***, el 40 a 50 por ciento restante de los traders activos, ***permanecen en el ciclo "auge-crisis"***. Ellos han aprendido a hacer dinero, pero no han aprendido el conjunto de habilidades del trading que se necesita para mantener el dinero ganado. Por lo tanto, sus curvas de ganancia, típicamente se parecen a paseos en montaña rusa, con un asentimiento agradable, estable, seguido de un tramo escarpado, luego otro asentimiento agradable, estable y otro tramo escarpado. Y el ciclo de la montaña rusa sigue sin cesar.

He trabajado con muchos operadores experimentados que han tenido rachas de ganancias increíbles, a veces se pasan meses sin perder un día; tener quince o veinte trades ganadores en fila no es inusual para ellos. Sin embargo, para los del ciclo auge-crisis, siempre estas rachas terminan en enormes pérdidas como resultado de la euforia o del auto-sabotaje. Si las pérdidas son el resultado de la euforia, realmente no importa que tenga una racha con un número de trades ganadores en fila, o una constante curva de aumento de la ganancia, o incluso un trade ganador. Cada uno parece tener un umbral diferente para cuando el exceso de confianza o la euforia comienzan a tomarse su proceso mental. Y cuando el momento de euforia llega, el trader está en serios problemas. En un estado de exceso de confianza o euforia, no puede percibir ningún riesgo porque la euforia le hace creer que absolutamente nada puede salir mal. Si nada puede salir mal, no hay necesidad de normas o límites que rijan su comportamiento. Así que abrir una posición más grande que de costumbre no

solo es una atractiva posibilidad, sino que además está convencido de hacerlo. Sin embargo, tan pronto como ponga una posición más grande de lo habitual, está en peligro. Cuanto mayor sea la posición, mayor será el impacto financiero que pequeñas fluctuaciones del precio, tendrán en su balance. Combine posiciones mas grandes de lo normal con un movimiento en contra de su posición más una firme convicción de que el mercado hará exactamente lo que usted espera, y tiene una situación en la que un tic en contra de su trade puede hacer que usted entre en un estado de "parálisis mental" que lo deje inmovilizado. Cuando salga usted del shock, estará aturdido, desilusionado y traicionado, y se estará preguntando cómo algo así pudo haber sucedido. El hecho, es que usted fue traicionado por sus propias emociones. Sin embargo, si usted no está consciente o no comprende la dinámica subyacente en el proceso que acabo de describir, no tendrá otra opción que culpar a los mercados. Y si cree que el mercado le hizo eso, entonces se siente obligado a obtener más información sobre él con el fin de protegerse a si mismo. Cuanto más aprende, más confianza tiene y, naturalmente, aumenta su capacidad para ganar. A medida que su confianza crece, es más probable que en algún momento usted cruce el umbral de la euforia y empiece todo el ciclo de nuevo.

Las pérdidas resultantes del auto-sabotaje pueden ser igual de perjudiciales, pero son generalmente de naturaleza más sutil. Cometer errores como poner una compra y una venta o viceversa, o distraerse de su actividad en el momento más inoportuno son típicos ejemplos de cómo los traders se aseguran de no ganar. ¿Pero porqué qué alguien no quiere ganar? Realmente la cuestión no es lo que alguien quiere, porque yo considero que todos los traders quieren ganar. Sin embargo, a menudo hay conflictos acerca de ganar. A veces, estos conflictos son tan poderosos que nos encontramos con que nuestro comportamiento está en conflicto directo con lo que queremos. Estos conflictos podrían derivarse de su educación religiosa, ética del trabajo o ciertos tipos de trauma de la infancia. Si estos conflictos existen, significa que su entorno mental no está completamente alineado con sus objetivos. En otras palabras, no todas las partes de su ser, abogarían por el mismo resultado. Por esto, usted "no puede aceptar" que tiene la capacidad para ganarse una cantidad de dinero ilimitada, solamente porque aprendió a operar o porque el dinero está allí para tomarlo, y entonces. . . pierde.

Un corredor de futuros de una de las principales empresas de intermediación, una vez comentó con respecto a sus clientes, que él vive de las divisas que pagan todos los comerciantes perdedores en materias primas, y que su trabajo es mantenerlos felices hasta que hayan desaparecido. Él dijo esto jocosamente, pero hay mucha verdad en su declaración. Obviamente, si usted pierde más dinero del que gana, no puede sobrevivir. Pero menos obvio, y uno de los misterios de ser acertado, es que si gana, usted todavía puede desaparecer; es decir si usted gana pero no ha aprendido como crear un equilibrio sano entre la confianza y la prudencia, o no ha aprendido como reconocer y compensar cualquier potencial señal auto-destructora, tarde o temprano perderá. Si se encuentra entre los que están en el ciclo auge-crisis, considere esto: ¿Si pudiera volver a hacer y corregir cada trade perdido por un error o imprudencia, cuánto dinero tendría usted ahora? ¿Basado en estos resultados, a qué se parecería su curva de ganancia ahora? Estoy seguro que caería en la categoría de ganadores constantes. Ahora piense como respondió a sus pérdidas cuando ellas ocurrieron.

¿Asumió usted la responsabilidad completa por ellas? ¿Trató de entender cómo podría cambiar su perspectiva, actitud, o comportamiento? ¿O buscó usted el mercado y se preguntó lo que usted podría aprender sobre ello para impedir que tal cosa pasara otra vez? Obviamente, el mercado no tiene nada que ver con su potencial temeridad, ni con los errores que cometa como resultado de algún conflicto interno sobre si merece o no el dinero.

Probablemente uno de los conceptos más difíciles de asimilar de manera efectiva por los traders es que el mercado no crea su estado de ánimo o actitud mental, sino que simplemente actúa como un espejo que refleja lo que está dentro de usted y se lo muestra de regreso. Si se tiene confianza a si mismo, no es porque el mercado está haciendo que usted se sienta de esa manera, es porque sus creencias y actitudes están alineados de tal forma que le permiten cimentar una experiencia, asumir la responsabilidad de los resultados, y aprovechar la idea que está a disposición. Usted confía en si mismo simplemente porque está en constante aprendizaje. Por el contrario, si usted tiene miedo, es porque cree que en cierta medida el mercado crea sus resultados, y no al revés. En última instancia, la peor consecuencia de no asumir la responsabilidad es que lo mantiene en un ciclo de dolor e insatisfacción. Piénselo por un momento. Si usted no se siente responsable de sus resultados, entonces puede asumir que no hay nada que aprender, y puede quedarse exactamente donde está. Usted no va a crecer ni va a cambiar. Como resultado, percibe los acontecimientos exactamente de la misma manera, y, por tanto, responde a ellos de la misma manera, y obtiene los mismos resultados que lo tienen descontento. O bien, puede ser que decida asumir la solución a sus problemas y obtener más conocimiento del mercado. Siempre es buena idea aprender, pero en este caso si no asume la responsabilidad de su actitud y perspectiva, entonces no será capaz de dar buen uso a lo aprendido. Sin darse cuenta, estará usando su conocimiento para evitar la responsabilidad de aceptación de sus riesgos. En el proceso, a la postre creará las cosas que está tratando de evitar, en el mantenimiento de un ciclo de dolor y descontento. Sin embargo, hay un beneficio tangible que se puede obtener de culpar el mercado de lo que quería y no consiguió: Usted temporalmente puede protegerse de su propia autocrítica áspera. Digo "temporalmente" porque, cuando usted cambia la responsabilidad, usted se priva de lo que usted pudo aprender de la experiencia. Recuerde nuestra definición de una actitud ganadora: una expectativa positiva de sus esfuerzos con una aceptación de que los resultados que usted consigue son un perfecto reflejo de su nivel de desarrollo y lo que debe aprender para hacerlo mejor. Si usted elude la culpa a fin de bloquear los sentimientos dolorosos que son el resultado de los golpes recibidos, todo lo que ha hecho es poner una venda infectada en la herida. Usted puede creer que ha resuelto el problema, pero el solito va a resurgir más tarde, y quizá peor que antes, simplemente porque no ha aprendido nada de estas interpretaciones que se traducirían en una experiencia más satisfactoria.

¿Alguna vez se preguntaron por qué dejar dinero sobre la mesa es a menudo más doloroso que tomar una pérdida? Porque cuando perdemos, hay cualquier número de formas en que podemos echar la culpa al mercado y no aceptar responsabilidad. Pero cuando dejamos el dinero sobre la mesa, no podemos culpar el mercado. El mercado no hizo nada, nos da exactamente lo que quisimos, pero por cualquier razón, nosotros

no fuimos capaces de interpretar la oportunidad de manera apropiada. En otras palabras, ahora no hay ningún modo de racionalizar el dolor. Usted no es responsable de lo que el mercado hace o no hace, pero si es responsable de todo lo demás que resulte de sus actividades de trading. Usted es responsable de lo que usted ha aprendido, así como de todo lo que no ha aprendido.

El camino más eficaz para descubrir lo que usted necesita para tener éxito es desarrollar una actitud ganadora, porque es intrínsecamente creativo. La actitud que usted necesita aprender, debe producirla una mentalidad propicia para descubrir algo que aún no ha experimentado. El desarrollo de una actitud ganadora es clave para su éxito. El problema para muchos traders es que piensan que ya la tienen, cuando en realidad aún no la han desarrollado, o esperan que el mercado la desarrolle por ellos, y así volverse ganadores. Usted es responsable por el desarrollo de su propia actitud ganadora. El mercado no va a hacerlo por usted, y, quiero ser lo más enfático que puedo, *ningún análisis podrá compensar el desarrollo de una actitud ganadora*, si usted no la tiene. La comprensión de los mercados le dará la ventaja que necesita para crear algunos trades ganadores, pero su proceder no le hace un ganador si no tiene una actitud ganadora. Seguramente uno podría argumentar que algunos traders pierden porque no entienden bastante sobre los mercados y por lo tanto, ellos por lo general escogen las operaciones de forma incorrecta. Esto puede sonar razonable, tanto como que mi experiencia con traders poseedores de actitudes negativas escogen las operaciones incorrectas independientemente de cuanto saben de los mercados. En cualquier caso, el resultado es el mismo -ellos pierden-. Por otra parte, los Traders con actitudes ganadoras que no saben casi nada acerca de los mercados pueden ser ganadores, y si saben mucho acerca de los mercados, pueden recoger aún más ganancias. Si desea cambiar su experiencia en los mercados de temerosa a confiada, si desea cambiar los resultados de una curva irregular de ganancias a una en constante aumento, el primer paso es aceptar la responsabilidad y dejar de esperar que el mercado le de algo o haga algo por usted. Si resuelve de aquí en adelante hacerlo todo usted mismo, el mercado ya no podrá ser su oponente. Si deja de luchar contra el mercado, lo que en realidad significa dejar de luchar contra si mismo, se sorprenderá de la rapidez con que es capaz de reconocer exactamente lo que necesita aprender, y la rapidez con que lo aprenderá. Asumir la responsabilidad es la piedra angular de una actitud ganadora.

CAPITULO 4

LA CONSISTENCIA: UN ESTADO MENTAL

Espero que después de leer los tres primeros capítulos no se asuste ante la idea de que sólo porque usted está actuando como un trader, no significa que haya aprendido la manera de pensar apropiada para hacer lo que ellos hacen. Como ya he subrayado en varias ocasiones, lo que separa a los mejores traders del resto del mundo no es lo que hacen o cuando lo hacen, sino más bien la forma en que piensan acerca de lo que hacen y qué están pensando cuando lo hacen. Si su objetivo es el trading como un profesional y quiere ser un ganador, entonces usted debe *comenzar a partir de la premisa de que las soluciones están en su mente* y no en el mercado. La consistencia es

un estado mental en si, cuenta en su núcleo fundamental con ciertas estrategias que son únicas del trading. Obtener uno o más trades ganadores puede casi convencernos que el trading es muy fácil. Recuerde sus propias experiencias; piense en las operaciones que le trajeron un flujo de dinero hacia su cuenta y que todo lo que hizo fue tomar una simple decisión de comprar o vender.

Ahora, si le combina a esto, el sentimiento sumamente positivo que se obtiene al ganar y conseguir dinero sin esfuerzo, es casi imposible no concluir que ganar dinero como trader es fácil. Pero si ese es el caso, si el trading es tan fácil, ¿Por qué hay tantos traders luchando cuerpo a cuerpo con esta obvia contradicción dando el máximo de su capacidad? Si bien es cierto que el trading es fácil - y los traders saben que lo es porque han tenido la experiencia directa de lo fácil y simple que es-, entonces, ¿cómo también puede ser posible que ellos no puedan aplicar lo que han aprendido sobre el funcionamiento de los mercados para beneficio propio una y otra vez? ¿En otras palabras, cómo explicamos la contradicción entre lo que creemos y sabemos sobre el trading y nuestros resultados reales en el tiempo?

PENSANDO EN EL TRADING

Las respuestas están todas en la forma en que usted piensa acerca de ello. La ironía es que el trading puede ser tan divertido o difícil como haya sido su experiencia en otras oportunidades, pero experimentando constantemente estas cualidades es como construye su perspectiva, sus creencias, sus actitudes, o su estructura mental. Escoja el término con el que usted se sienta más cómodo; ellos todos se refieren a la misma cosa: La ganancia y la consistencia son estados mentales de la misma manera que la felicidad, divertirse, y la satisfacción son estados mentales. Su estructura mental es un subproducto de sus creencias y actitudes. Usted puede tratar de alcanzar la consistencia sin tener las creencias y actitudes correctas… sus resultados no serán diferentes que si intenta ser feliz cuando no se está divirtiendo. Cuando no se está divirtiendo, puede ser muy difícil cambiar su perspectiva a una en la que, de repente, empiece a disfrutar de usted mismo. Por supuesto, las circunstancias de su situación podrían cambiar repentinamente de una manera que le haga experimentar alegría. Pero entonces su estado de ánimo sería el resultado de un cambio externo en las condiciones, no el resultado de un cambio interno en su actitud. Si dependiera de las condiciones y circunstancias externas para ser feliz (a fin de que siempre esté disfrutando de si mismo), entonces, es muy poco probable que usted experimente la felicidad en forma consistente. Sin embargo, usted puede aumentar la posibilidad de ser feliz mediante el desarrollo del tipo de actitudes orientadas hacia la diversión y, más concretamente, trabajando en la neutralización de las creencias y actitudes que le impide divertirse o disfrutar de si mismo. Trabajando en la misma forma es como un trader puede crear el éxito constante. Usted no puede confiar en el mercado para ser consistentemente acertado más que lo que confiaría en el mundo exterior para ser constantemente feliz. La gente que es realmente feliz no tiene que hacer nada para ser feliz, son personas felices que hacen cosas. Los traders acertados están en consonancia con el éxito como una expresión natural de quienes son. No tienen que tratar de ser consistentes, son consistentes. Esto puede parecer una consideración abstracta, pero es de vital importante que usted entienda la diferencia.

Ser consistente no es algo que usted puede tratar de ser, porque el acto mismo, mentalmente anula su voluntad de intentarlo cuando está frente al flujo de oportunidades, por lo que es menos probable que gane y más probable que pierda. Recuerde como sus mejores trades fueron fáciles y sin esfuerzo. Usted no tuvo que tratar de hacerlos fáciles, ya que eran fáciles. No hubo lucha. Usted vio exactamente lo que necesitaba ver, y actuó sobre lo que vio. Usted se encontraba en el momento, y el lugar oportunos dentro del flujo. Cuando esté en la corriente, no tiene que probar nada, porque todo lo que sabe sobre el mercado está disponible para usted. Nada se oculta o bloquea su conciencia, y sus acciones parecen sin esfuerzo porque no hay lucha o resistencia. Por otro lado, tener que probar algo, indica que hay un cierto grado de resistencia o lucha. Y en realidad, *sólo tiene que hacerlo*, no, tratar de hacerlo. Esto último indicaría que usted está tratando de obtener lo que quiere del mercado. Si bien parece natural pensar que esta manera, es una perspectiva plagada de dificultades. Los mejores traders se dejan llevar por el flujo, porque no tratan de obtener algo, del mercado, sino que simplemente permanecen atentos para ver que ventaja pueden tomar de lo que el mercado está ofreciendo en cualquier momento. Hay una enorme diferencia entre las dos perspectivas.

En el capítulo 3, se ilustra brevemente cómo nuestras mentes están condicionadas para evitar tanto el dolor físico como emocional. Si opera desde la perspectiva de tratar de obtener lo que quiere o lo que usted espera de los mercados, ¿Qué ocurre cuando el mercado no cumple sus expectativas? Sus mecanismos mentales de defensa actúan para compensar la diferencia entre lo que quiere y lo que no puede conseguir, de manera que no experimente ningún dolor emocional. Nuestras mentes están diseñadas para bloquear u ocultar automáticamente cualquier información que signifique una amenaza a fin de protegernos del malestar emocional que naturalmente sentimos cuando no conseguimos lo que queremos. Puede no darse cuenta en el momento, pero usted elige la información de acuerdo con lo que espera, de modo que pueda mantener un estado de ánimo sin dolor. Sin embargo, en este proceso de tratar de mantenerse sin dolor, también pierde la oportunidad de mantenerse en el flujo y entra en el reino de los "podría haber", o "debería haber", o "hubiera", y el "si solo"... Es decir, todo lo que usted podría tener, o debería haber reconocido, en el momento parecía invisible, entonces, todo se convierte en dolorosamente evidente pero después de los hechos, después que la oportunidad pasó de largo. Para usted ser consistente, tiene que aprender a pensar en el trading de tal manera que reconozca consciente o inconscientemente los procesos mentales susceptibles de causarle confusión, o bloqueo, y seleccionar o elegir la información sobre la base de lo que le hará feliz, así obtiene lo que quiere, y evita el dolor. La amenaza de dolor genera el miedo, y el miedo es la fuente probable del 95 por ciento de los errores que usted comete. Seguramente, no puede ser constante o conectarse con el flujo si constantemente comete errores, y usted cometerá errores, mientras tenga miedo de que lo que quiere o espera no pase.

Además, todo lo que intente hacer como trader le resultará difícil, y parecerá como si usted luchara contra el mercado o que el mercado estuviera contra usted personalmente. Pero, en realidad todo esto ocurre ***dentro de su mente***. El mercado no percibe la información que pone a su disposición; usted es quien la percibe. Si hay una lucha, es usted luchando en contra si mismo. Ahora, usted puede preguntarse, ¿como

puedo pensar en el trading de manera que no tenga miedo y, por lo tanto, no sea susceptible a los procesos mentales que hacen que me bloquee, me perjudique, o sea muy exigente para elegir la información? La respuesta es: ***Aprenda a aceptar el riesgo.***

ENTENDIENDO REALMENTE EL RIESGO

Aparte de las muchas cuestiones que en torno a la responsabilidad hemos discutido en el capítulo 3, no hay nada acerca del trading más importante para su éxito y también más incomprendido que el concepto de aceptar el riesgo. Como mencioné en el primer capítulo, la mayor parte de los traders asumen erróneamente que porque trabajan en una actividad intrínsecamente aventurada como es entrar y salir del mercado, también aceptan aquel riesgo. Voy a repetir que esta suposición no puede estar más lejos de la verdad. Aceptar el riesgo significa aceptar las consecuencias de sus trades sin malestar emocional o miedo. Esto quiere decir que usted debe aprender a pensar en el trading y su relación con los mercados de tal modo que la posibilidad de equivocarse, perder, omitir, o dejar dinero sobre la mesa no haga que sus mecanismos de defensa mentales se disparen y lo aparten de las oportunidades. A usted no le hace ningún bien asumir el riesgo de poner un trade si tiene miedo de las consecuencias, porque sus miedos actuarán sobre su percepción de la información y su comportamiento haciendo que genere la experiencia misma que mas teme y que está tratando de evitar. Lo invito a crear una estrategia de pensamiento específico, compuesto de un conjunto de creencias que le mantendrá centrado, en el momento, y en la oportunidad. Con esta perspectiva, no se trata de obtener cualquier cosa, desde el mercado o evitar nada. Por el contrario, le permitirá desarrollarse en el mercado y tomar ventaja de cualquier situación que perciba como una oportunidad. Cuando está dispuesto a aprovechar una oportunidad, usted no tiene ninguna limitación o expectativa sobre el comportamiento del mercado. Simplemente estará satisfecho de dejar al mercado hacer lo que tiene que hacer. Sin embargo, en el proceso de hacer algo, el mercado crea ciertas condiciones que se perciben como oportunidades. Usted debe actuar sobre esas oportunidades aplicando lo mejor de sus capacidades, pero su estado mental no debe afectarse por el comportamiento del mercado. Si usted puede aprender a crear un estado mental que no se vea afectado por el comportamiento del mercado, la lucha dejará de existir. Cuando en su interior la lucha termina, todo se vuelve fácil. En ese momento, usted puede tomar completa ventaja de todas sus habilidades, analíticas o de otra índole, para finalmente darse cuenta de su potencial como trader. ***¡Este es el reto!***

¿Cómo aceptar los riesgos del trading sin la incomodidad emocional y el miedo, cuando en el momento en que se percibe el riesgo, al mismo tiempo se sienten malestar y miedo? En otras palabras, ¿cómo seguir teniendo confianza y no sentir dolor cuando está absolutamente seguro de que puede tener un mal resultado, perder dinero, omitir, o dejar dinero sobre la mesa?

Como puede ver, su miedo y sensación de malestar están completamente justificados y racionalizados. Cada una de aquellas posibilidades se vuelve real en el momento de interactuar con el mercado. Sin embargo, tan verdaderas son todas estas

posibilidades para cada trader, como que para otros no significa ser malo, perder, omitir, o dejar dinero sobre la mesa. No todo el mundo comparte las mismas creencias y actitudes acerca de estas posibilidades y, por lo tanto, no comparte la misma sensibilidad emocional. En otras palabras, no todo el mundo tiene miedo de las mismas cosas.

Esto puede parecer obvio, pero les aseguro que no lo es. Cuando tenemos miedo, el malestar emocional que sentimos en el momento es tan real, que es natural suponer que todo el mundo comparte nuestra realidad. Le daré un ejemplo perfecto de lo que estoy hablando. Recientemente he trabajado con un trader, que tenía un miedo mortal de las serpientes. Le preocupaba tanto ese miedo que no podía recordar un solo momento en que no lo tuviera. Ahora él está casado y tiene una hija de tres años de edad. Una noche, mientras que su esposa estaba fuera de la ciudad, su hija y él fueron invitados a cenar a la casa de un amigo. Mi cliente no sabía que los niños de su amigo tenían una serpiente como mascota. Cuando el hijo de los amigos, mostró la serpiente para que todos pudieran verla, mi cliente prácticamente enloqueció, saltó al otro lado de la habitación para estar lo más lejos posible de la serpiente. Su hija, por otra parte, estaba completamente fascinada con la serpiente, y no se alejó. Cuando me relató esta historia, dijo que no sólo estaba conmocionado por el inesperado encuentro con la serpiente, sino que estaba impresionado por la reacción de su hija. Ella no tuvo miedo y se supone que debería tenerlo… Le expliqué que su miedo era tan intenso y su apego a su hija tan grande que era inconcebible para él que su hija automáticamente no compartiera su realidad sobre las serpientes. Pero entonces le señalé, que realmente no debería haber ninguna manera de poder compartir su experiencia, a menos que específicamente le enseñara a tener miedo de las serpientes, o ella hubiera tenido su propia experiencia aterradora. De otra manera, sin tener algo en contra en su sistema mental, la reacción más probable a su primer encuentro con una serpiente viva sería de fascinación pura.

Así como mi cliente asumió que su hija podría tener miedo de las serpientes, la mayoría de los traders asumen que igual que ellos, los mejores traders, también tienen miedo de sentirse mal, perdiendo, omitiendo, o dejando dinero sobre la mesa. Ellos asumen que los mejores traders de alguna manera neutralizan sus miedos con una cantidad excesiva de coraje, nervios de acero, y auto-control. Al igual que muchas otras cosas sobre el trading, lo que parece tener sentido, simplemente no lo tiene. Ciertamente, la gran mayoría de estas características pueden estar presentes en cualquier trader principiante. Pero lo que no es cierto es que estas características desempeñen ningún papel en tener un buen rendimiento. Si necesitara coraje, nervios de acero, o autocontrol implicaría un conflicto interno en que una fuerza está siendo utilizada para contrarrestar los efectos de otra. Cualquier tentativa de lucha, o miedo asociados con el trading le alejará de la oportunidad y, por tanto, disminuirán sus resultados. Aquí es donde los traders profesionales verdaderamente se separan de la multitud. Cuando usted acepta el riesgo de la forma en que los profesionales lo hacen, no percibe nada en el mercado como una amenaza. Si no es una amenaza, entonces no hay nada que temer. Si no tiene miedo, no necesita coraje. Si no está estresado, ¿para qué necesita nervios de acero? Y si no tienen miedo de ser imprudente porque usted

tiene los mecanismos de supervisión apropiados en su lugar, entonces usted no tiene ninguna necesidad del autocontrol.

Como reflexión de las consecuencias de lo que estoy diciendo, quiero que mantenga algo en mente: Muy pocas personas se inician en el trading con las creencias y actitudes apropiadas acerca de la responsabilidad y el riesgo. Hay algunos que lo hacen pero es raro. Todos los demás pasan por el mismo ciclo que he descrito en el ejemplo del trader novato: Empiezan sin preocupaciones y, a continuación, aparecen los miedos, y luego los temores disminuyen su potencial. Los traders que rompen el ciclo, en definitiva, son los que eventualmente aprenden a evitar el miedo, y asumir la responsabilidad y el riesgo.

La mayor parte de los que satisfactoriamente rompen el ciclo no hacen el cambio en su pensamiento hasta que no hayan experimentado tanto dolor por pérdidas grandes que esto tiene el efecto positivo de cambiar sus expectativas sobre la naturaleza del trading. En lo que respecta a su desarrollo, *el cómo* de su transformación no es tan importante, porque en la mayoría de los casos pasó inadvertida. En otras palabras, no son del todo conscientes de los cambios que se están desarrollando en su estructura mental hasta que experimentan los efectos positivos de su nueva perspectiva sobre la forma en que interactúan con el mercado. Esta es la razón por la que muy pocos traders pueden explicar la verdadera razón de su éxito, salvo con en uso de algunos axiomas como "el cortar las pérdidas" o "fluir con la corriente". Lo importante es que entienda que es completamente posible pensar como lo hacen los profesionales del trading, sin temor, aunque haya tenido experiencia directa con algún trader que sostenga lo contrario.

ADAPTANDO SU ESTRUCTURA MENTAL

Ahora vamos a comenzar de cero en su objetivo de cómo puede ajustar exactamente su estructura mental con el fin de aceptar el riesgo y desempeñarse como un trader profesional. La mayor parte de lo expuesto hasta este punto fue diseñado para prepararlo para hacer el verdadero trabajo. Voy a enseñarle una estrategia de pensamiento que, le inculque una firme creencia en sus probabilidades y aptitudes.

Con esta nueva estrategia de pensamiento, usted aprenderá cómo crear una nueva relación con el mercado, una que desvincule su trading de lo que normalmente significa estar equivocado o perder, y que no lo dejará percibir nada sobre el mercado que se pueda interpretar como una amenaza. Cuando la amenaza del dolor se ha ido, el miedo desaparece, también lo hacen las posibilidades de cometer errores. Usted estará libre para ver lo que hay disponible y para actuar en lo que vea. Llegar a este estado mental despreocupado, a pesar de encontrar inconvenientes una y otra vez, tomará algún trabajo, pero esto no va a ser tan difícil como usted puede pensar. De hecho, en el momento en que haya terminado de leer este libro, la mayoría de ustedes se sorprenderá de las soluciones tan sencillas que sus problemas realmente tienen.

En muchos aspectos, una estructura mental, en perspectiva es como un código de software. Usted puede tener varios miles de líneas de código escrito perfectamente, con sólo una línea defectuosa, y que en esa línea defectuosa podría haber sólo un elemento fuera de lugar. Dependiendo de la finalidad del software y en donde falla en relación a todo lo demás, es que un solo elemento fuera de lugar podría arruinar el desempeño de un sistema que de otro modo estaría perfectamente escrito. Y, la solución es simple: Corrige el elemento fuera de lugar, y todo funcionará sin problemas. Sin embargo, encontrar el error incluso a sabiendas de que existe, en un principio, puede necesitar considerable experiencia.

Cuando se trata de la mentalidad comercial ideal, todo el mundo está a cierta distancia psicológica. En otras palabras, prácticamente todo el mundo comienza con el código de software defectuoso. -Yo uso términos como clics o grados para indicar la distancia psicológica, pero estos términos no implican una distancia específica-. Así, por ejemplo, muchos de ustedes encontrarán que sólo están, digamos, a un clic de distancia en la perspectiva de la estructura mental ideal. Ese “un clic” podría representar una o dos suposiciones erróneas o inapropiadas que usted tiene sobre la naturaleza del trading. Cuando reflexione sobre algunas ideas presentadas en este libro, su perspectiva puede cambiar.

Para seguir utilizando la analogía del código de software, ”cambio”, sería el equivalente a encontrar las fallas en el sistema de su estructura mental y sustituirla por algo que funcione correctamente. La gente normalmente describe este tipo de cambio mental interno como una experiencia "ah, ha,", o el momento en que se “enciende el bombillo”. Toda persona ha tenido este tipo de experiencias, y hay algunas cualidades comunes asociadas con ellas. En primer lugar, generalmente se sienten diferentes. Aún el mundo parece diferente, como si hubiera cambiado de repente. Normalmente, nos podrían decir en el momento de la ruptura algo como, "¿Por qué no me dijiste esto antes?" o, "Estuvo justo en frente de mí todo el tiempo, pero yo simplemente no lo veía" o, “Es tan simple; ¿por qué no podía yo verlo?” Otro interesante fenómeno de la experiencia "ah, ha", es que a veces en determinado momento, (aunque la cantidad de tiempo para que esto ocurra puede variar), nos sentimos como si esta nueva parte de nuestra identidad haya sido siempre una parte de lo que somos. Es decir, se hace difícil creer la forma que alguna vez fuimos antes de que tuviéramos la experiencia.

En resumen, es posible que ya tenga cierta conciencia de gran parte de lo que usted necesita saber para ser un trader consistentemente exitoso. Sin embargo, está consciente de que “algo” no significa automáticamente que sea una parte funcional de quien es usted. La conciencia no es necesariamente una creencia. Usted no puede asumir que el aprendizaje acerca de algo nuevo aunque esté de acuerdo con ello, es lo mismo que creer, a un nivel tal que puede actuar sobre ello. Tomemos el ejemplo de mi cliente que tiene miedo de las serpientes. Él es, sin duda, consciente de que no todas las serpientes son peligrosas, y que el aprendizaje de cómo hacer una distinción entre las que son peligrosas y las que no lo son no representaría mucha dificultad. ¿Aprender a hacer estas distinciones de repente lo llevaría a no tener miedo de las "serpientes no peligrosas"? ¿Podemos asumir que su conciencia se reducirá a un nivel mental en su entorno en el que puede ahora interactuar con serpientes sin temor a

paralizarse? No, no podemos hacer esta suposición. Su conciencia de que algunas serpientes no son peligrosas y su temor de las serpientes puede existir uno al lado del otro en su estructura mental, como una contradicción del uno al otro. Usted lo podría enfrentar con una serpiente, y él podría fácilmente reconocer que esa serpiente no es peligrosa y no lo atacará, pero, al mismo tiempo, se le hace extremadamente difícil tocar la serpiente, incluso aunque quisiera. ¿Significa esto que está condenado a tener miedo de las serpientes para el resto de su vida? Sólo si él quiere. Es realmente una cuestión de voluntad. Es ciertamente posible poder neutralizar su miedo, pero tendrá que trabajar en ello, y trabajar en cualquier cosa requiere de suficiente motivación.

Muchos de nosotros conocemos nuestros temores irracionales pero simplemente elegimos vivir con la contradicción, porque no queremos pasar por el trabajo emocional que se necesita para superar el miedo. En este ejemplo, la contradicción es evidente. Sin embargo, en mis muchos años de trabajo con los traders, he descubierto varias contradicciones típicas y conflictos en torno a las cuestiones del riesgo y la responsabilidad, donde la existencia de dos o más creencias puede anular sus intenciones positivas, independiente de su motivación para tener éxito.

El problema es que ninguna de estas contradicciones es muy evidente, al menos no a primera vista. Creencias contradictorias, sin embargo, no son los únicos problemas. ¿Qué hay acerca de las afirmaciones como "soy un tomador de riesgo"?, que suelen asumir los traders y que han disminuido hasta el nivel funcional de una creencia, cuando en realidad, la dinámica subyacentes a esto, es la forma en que perciben el mercado e indica que están haciendo todo lo posible para evitar el riesgo. Creencias contradictorias y no la conciencia funcional dañan el código de software mental; lo que destruye su capacidad de permanecer enfocado y lograr sus objetivos y lo hace parecer como si usted simultáneamente tuviera un pie sobre el acelerador y otro sobre el freno; código que da a su trade un carácter misterioso que lo llevará al camino de la distracción que por lo general se convierte en exasperación pura.

Cuando yo estaba en el colegio a finales de los años 1960, una de mis películas favoritas era “Luke El Mano Fresca”, protagonizada por Paul Newman. Esta era una película muy popular, estoy seguro que alguno de ustedes la ha visto por la TV nocturna. Lucas estaba en una prisión de Georgia. Después de escapar fue capturado por segunda vez, entonces el director de la cárcel y los guardias estaban decididos a no permitir que Lucas los dejara por tontos otra vez. Así, mientras lo obligaban a realizar trabajos forzados sin descanso y lo golpeaban frecuentemente, le preguntaban, "¿Has cambiado de parecer, Lucas?" Finalmente, después de considerables sufrimientos, Lucas les dijo a los jefes de la prisión que había “enderezado su mente”. Dijeron que si no era así, y trataba de escapar una vez más, con seguridad lo matarían. Por supuesto, Lucas intentó escapar de nuevo, y fiel a su palabra, los guardias lo mataron.

Al igual que Lucas, muchos traders, conscientes o no, están tratando de hacer su camino dándose golpes con el mercado, por lo tanto, están económica y emocionalmente muertos. Hay formas infinitamente más fáciles, de conseguir lo que quiera del mercado y obtener satisfacción, pero primero hay que estar dispuestos a "enderezar su mente".

CAPITULO 5

LA DINAMICA DE LA PERCEPCION

Uno de los principales objetivos de este libro es enseñar cómo manejar la amenaza del dolor por la información del mercado. El mercado no genera información feliz o dolorosa. Desde la perspectiva de los mercados, todo es simplemente información. Puede parecer como si el mercado esté causando que usted sienta la forma en que debe hacer una cosa en un momento dado, pero ese no es el caso. Es su propio marco mental el que determina cómo se percibe la información, ¿cómo se siente, y en consecuencia, si está o no en el estado mental más propicio para entrar espontáneamente en la corriente y tomar ventaja de lo que el mercado está ofreciendo. Los profesionales no perciben nada de los mercados como doloroso, por lo tanto, no existe amenaza para ellos. Si no hay amenaza, no hay nada contra lo que tengan que defenderse. Como resultado de ello, no hay ninguna razón para que consciente o inconscientemente tengan que activar sus mecanismos de defensa. Es por eso que los profesionales pueden ver y hacer cosas que desconciertan a los demás. Están en la corriente, porque perciben un interminable flujo de oportunidades, y cuando no están en el flujo, los mejores pueden reconocer ese hecho y entonces lo compensan, ya sea por reducción del número de operaciones, o no operando en absoluto.

Si su objetivo es ser capaz de negociar como los profesionales, entonces debe ser capaz de ver el mercado desde una perspectiva objetiva, sin distorsiones. Usted debe ser capaz de actuar sin vacilaciones ni resistencia, pero con adecuada y positiva moderación, para contrarrestar los efectos negativos del exceso de confianza o la euforia. En esencia, su objetivo es ser capaz de crear un estado mental único, *la estructura mental de los traders*. Cuando haya logrado esto, todo lo demás acerca de su éxito como trader encajará en su lugar. Para ayudarle a alcanzar ese objetivo, voy a darle una forma de redefinir su relación con respecto a la información del mercado de modo que haya poca o ninguna posibilidad de percibirla como una amenaza. Por "redefinir", me refiero a cambiar su perspectiva y operar en un marco mental que lo mantenga centrado en las oportunidades disponibles en lugar de generarle dolor emocional.

DEPURANDO SU SOFTWARE MENTAL

En otras palabras, queremos eliminar los errores del código de nuestro software mental, para adiestrar nuestras mentes. Hacer esto con eficacia requerirá un entendimiento de la naturaleza de la energía mental y cómo usar esta energía para cambiar una perspectiva que genera una respuesta no deseada, negativa y emocional, a la información que nos ofrece el mercado. Hay mucho que aprender, pero creo que le sorprenderá la forma en que algunos cambios sencillos pueden hacer una gran diferencia en los resultados de su trading.

El proceso de negociación comienza con la percepción de una oportunidad. Sin la percepción de una oportunidad, no habría una razón para el trading. Por lo tanto, creo que es apropiado que comencemos nuestro examen de la energía mental por estudiar el proceso de la percepción. ¿Cuáles son las dinámicas de la percepción? ¿Qué factores determinan la forma en que percibimos la información o lo que percibimos en relación a lo que está disponible? ¿Cómo se conecta con la percepción de nuestra experiencia en un momento dado? Probablemente la forma más fácil de comprender la dinámica de la percepción y responder a estas preguntas es pensar en todas las fuerzas que generan información acerca de las propiedades, características y rasgos que de forma exclusiva las hacen lo que son. Todo lo que existe fuera de nuestros cuerpos, todas las plantas y todas las categorías de la vida, todos los fenómenos planetarios, condiciones climáticas, los terremotos y las erupciones volcánicas; todos los volcanes activos e inertes, las cuestiones físicas, y todos los fenómenos no corpóreos tales como la luz, ondas de sonido, microondas, y la radiación generan información acerca de la naturaleza de su existencia. Esta información tiene el potencial de actuar como una fuerza en uno de nuestros cinco sentidos físicos. Antes de ir más lejos, aviso que yo uso el verbo "generar" en un todo incluido suponiendo que todo está en un estado activo de expresión, incluyendo los objetos inanimados.

Para ilustrar esto, veamos algo tan simple como una roca. Es un objeto inanimado único, compuesto de átomos y moléculas que se expresan a sí mismos como una roca. No puedo utilizar el verbo activo "expresando" porque los átomos y las moléculas que componen la roca se encuentran en constante movimiento. Por lo tanto, incluso aunque la roca no parezca activa, salvo en el sentido más abstracto, tiene características y propiedades que actúan como fuerzas sobre nuestros sentidos, provocando con la experiencia que hagamos distinciones sobre la naturaleza de su existencia. Por ejemplo, una roca tiene textura, que actúa como una fuerza sobre nuestro sentido del tacto si la tocamos con los dedos en su superficie. Una roca tiene forma y color, que actúan como una fuerza en nuestra visión, la piedra ocupa el espacio que ningún otro objeto puede ocupar, de manera que vemos que en lugar de un espacio vacío hay un objeto. Una roca puede también tener un olor que actúa como una fuerza en nuestro sentido del olfato, o el gusto, aunque no he lamido ninguna roca últimamente para averiguarlo. Cuando no encontramos nada en el medio ambiente que expresa sus propiedades y características, entonces, un intercambio de energía se lleva a cabo. Energía desde el exterior, en forma de lo que se expresa, se transforma por nuestro sistema nervioso en impulsos eléctricos y luego se almacenan en nuestro medio ambiente mental interior. Para ser más específicos, independientemente de que estamos viendo, oyendo, degustando, oliendo, o sintiendo a través de nuestros sentidos, los impulsos eléctricos se transforman en energía que se almacena en nuestro entorno mental como un recuerdo. Creo que todo esto es bastante evidente para la mayoría de la gente, pero hay algunas implicaciones profundas que no son evidentes, y que se suelen tener completamente por sentado.

En primer lugar, hay una relación de causa-efecto que existe entre nosotros y todo lo que existe en el entorno externo. Como resultado, nuestros encuentros con las fuerzas externas crean lo que yo llamo "estructuras energéticas" dentro de nuestras mentes. Los recuerdos, distinciones, y, en última instancia, las creencias que

adquirimos a lo largo de nuestras vidas existen en nuestro entorno mental en la modalidad de energía estructurada. La energía estructurada es un concepto abstracto. Usted puede preguntarse a si mismo, "¿Cómo toma la energía esta forma o estructura?"

Antes de contestar esta pregunta, una cuestión fundamental debe ser resuelta. ¿Cómo sabemos si los recuerdos, distinciones, y las creencias existen en forma de energía? No sé si ha sido científicamente demostrado o totalmente aceptada por la comunidad científica, pero pregúntese ¿en qué otra forma mental podrían existir estos elementos? Esto es lo que sabemos con certeza: Cualquier compuesto de átomos y moléculas ocupa espacio y, por lo tanto, se puede observar. Si recuerdos, distinciones, y creencias existieran en alguna forma física, entonces deberíamos ser capaces de observarlos. Y que yo sepa, ninguna de estas observaciones se han hecho. La comunidad científica ha diseccionado tejido cerebral (tanto en vivos como en muertos) se ha examinado a nivel de átomo individual, se han registrado diversas regiones del cerebro en términos de sus funciones, pero nadie, hasta ahora, ha observado un recuerdo, distinción, o creencia en su forma natural. Por "en su forma natural" me refiero a que aunque un científico puede observar cada uno de las células cerebrales que contienen ciertos recuerdos, no puede ver la experiencia o los recuerdos a simple vista. Él sólo puede conocer la experiencia de aquella persona a la que pertenecen determinados recuerdos si está viva y opta por expresarlos de alguna manera. Si los recuerdos, distinciones, y creencias no existen como materia física, entonces realmente no hay ninguna alternativa de existencia para ellos, salvo que existan como alguna forma de energía.

Si este es el caso, ¿esta energía puede tener una forma específica? ¿Puede ser estructurada en una forma que refleje las fuerzas externas responsables de su existencia? ¡Es más, definitivamente! ¿Hay en el medio ambiente alguna forma de energía análoga a la de energía que tienen los pensamientos? Si usted piensa en un idioma, sus pensamientos son estructurados por las limitaciones y las normas que rigen ese idioma en el que usted piensa. Al expresar los pensamientos en voz alta, crea ondas de sonido, que son una forma de energía. Las ondas de sonido creadas por la interacción de sus cuerdas vocales y la lengua se estructuran por el contenido de su mensaje. Las microondas son energía. Muchas llamadas son transmitidas por microondas, lo que significa que la energía de microondas tiene que ser estructurada en una forma que refleje el mensaje que está llevando. La luz del láser es energía, y si alguna vez has sido testigo de una demostración de un espectáculo de luz láser, o del arte con láser, lo que ha visto es pura energía, tomando una forma que refleje los deseos creativos de los artistas.

Todos estos son buenos ejemplos de cómo la energía puede tomar forma y estructura. Por supuesto, hay muchos más, pero hay un ejemplo más que ilustra el punto de manera más gráfica. En el máximo nivel fundamental, ¿Qué son los sueños? No lo pregunto en el sentido de lo que significan o lo que usted piensa que es el objetivo de los sueños, sino, ¿qué son? ¿Cuáles son sus propiedades? Si asumimos que los sueños tienen un lugar dentro de los confines de nuestros cráneos, entonces no puede estar compuesto de átomos y moléculas, ya que no habría suficiente espacio para todas las cosas que existen y se producen en nuestros sueños. Las experiencias de

soñar parecen tener las mismas proporciones y dimensiones de las cosas que percibimos cuando estamos despiertos y experimentamos la vida a través de nuestros cinco sentidos. La única manera de que esto pueda ser posible es si los sueños son una forma estructurada de energía, porque la energía puede tomar cualquier tamaño o dimensión, pero, al hacerlo, en realidad no ocupa espacio. Ahora bien, si aún no lo ha notado, hay algo aquí que es realmente profundo: Si los recuerdos, distinciones, y creencias que hemos adquirido como resultado de nuestros encuentros con el ambiente externo lo que representan es lo que hemos aprendido acerca de este medio ambiente y cómo funciona, y si estos recuerdos, distinciones, y creencias existen en nuestro entorno mental como energía, y si la energía no ocupa ningún espacio, entonces también podría decirse que tenemos una capacidad ilimitada para aprender.

Bueno, no sólo creo que se podría decir, ***lo estoy diciendo***. Considere el desarrollo de la conciencia y lo que hay que saber para funcionar con eficacia en comparación con lo que había que saber tan solo 100 años atrás. No hay absolutamente nada que indique que no tenemos una capacidad ilimitada para aprender. La diferencia entre la expansión de nuestra consciencia de ahora y lo qué podemos hacer como resultado de esta ampliación de la conciencia sobresaltaría a alguien que vivió hace 100 años.

LA PERCEPCION Y EL APRENDIZAJE

Sin embargo, debemos tener cuidado de no equiparar la capacidad de almacenamiento con capacidad de aprendizaje. Aprendizaje, es ser cada vez más conscientes de lo que está disponible para ser adquirido, no es sólo una función de la capacidad de almacenamiento. Si así fuera, entonces ¿qué nos detendría para saber todo? Y si supiéramos todo, ¿qué nos detendría luego para percibir todas las características posibles, propiedades o rasgos de todo lo que se expresa en un momento dado? ¿Qué nos detiene ahora? Estas preguntas llegan a la esencia misma de por qué usted tiene que entender que los componentes mentales tales como recuerdos, distinciones, y creencias existen en forma de energía. Algo mas es que la energía tiene el potencial para actuar como una fuerza que expresa su forma, y es exactamente lo que nuestros recuerdos, distinciones y creencias hacen. Actúan desde el interior como una fuerza sobre nuestros sentidos, en la que expresa su forma y contenido, y, en el proceso de hacerlo, tiene un profundo efecto sobre la limitación de la información que percibimos en cualquier momento, haciendo literalmente invisible gran parte de la información que está disponible a partir de la perspectiva del medio ambiente, dentro de las posibilidades inherentes a la información.

¿Que quiero decir aquí? que, en cualquier momento dado el medio ambiente está generando una enorme cantidad de información acerca de sus propiedades, características y rasgos. Parte de esta información está más allá de la gama fisiológica de nuestros sentidos. Por ejemplo, nuestros ojos no pueden ver cada longitud de onda de la luz ni pueden nuestros oídos escuchar todas las frecuencias de sonido que se producen en el medio ambiente, por lo que definitivamente una serie de información está más allá de las capacidades fisiológicas de nuestros sentidos. ¿Qué pasa con el resto de la información que el medio ambiente está generando alrededor

de sí mismo? ¿Acaso podemos ver, oír, gustar, oler, o sentir a través de nuestros sentidos toda posible distinción, rasgo o carácter? ¡Por supuesto que no! La energía que hay dentro de nosotros literalmente bloquea y limita nuestra valoración de gran parte de esta información a través de los mismos mecanismos sensoriales utilizados para percibir el entorno exterior. Ahora, si usted se toma un momento para pensar en ello, algo de lo que acabo de decir debería ser evidente. Por ejemplo, son muchas las formas en que el entorno externo puede manifestarse y no las percibimos simplemente porque no hemos aprendido acerca de ellas todavía.

Esto es fácil de ilustrar. Piense de nuevo en la primera vez que miró un gráfico de precios. ¿Qué vio? Exactamente ¿qué percibió? Estoy seguro, de que como todo el mundo, vio un montón de líneas que no tenían ningún sentido. Sin embargo, ahora, si usted es como la mayoría de los traders, cuando usted ve una gráfica de precios, puede ver las características, rasgos y patrones de comportamiento que representan las acciones colectivas de todos los que participaron en esas operaciones. Inicialmente, el gráfico representaba información indiferenciada. La información indiferenciada, por lo general crea un estado de confusión, y es lo que probablemente tuvo la primera vez que se encontró con una gráfico de precios. Poco a poco, sin embargo, usted aprendió a hacer distinciones acerca de esa información, tales como las tendencias, líneas de tendencia, consolidaciones, soportes y resistencias, o retrocesos importantes y las relaciones entre volumen abierto, interés y el precio de la acción, sólo para nombrar unos pocos. Usted se enteró de que cada una de estas distinciones en el comportamiento del mercado representa una oportunidad para cumplir con alguna meta, necesidad personal, o deseo. Cada distinción tiene ahora un significado y algún grado relativo de importancia o se le atribuye alguna importancia. Ahora, quiero que use su imaginación y finja que nunca antes ha visto una gráfica de precios. ¿Habría una diferencia entre lo que ve ahora y lo que vio entonces? Absolutamente. En lugar de un montón de líneas indiferenciada, ve todo lo que ha aprendido acerca de las líneas, entre entonces y ahora. En otras palabras, usted puede ver todas las distinciones que ha aprendido a hacer, así como todas las oportunidades que representan esas distinciones.

Sin embargo, como puede ver, todo lo que ve en ese cuadro ahora, existía en aquel entonces, y, además, dispone de la misma capacidad para percibir. ¿Cuál es la diferencia? La estructura de la energía que hay dentro de usted ahora, el conocimiento que ha ganado actúa como una fuerza en sus ojos, haciendo que reconozca las diversas distinciones que ha aprendido acerca del gráfico. Dado que la energía no estaba allí la primera vez que miró el cuadro, todas las oportunidades que estaban allí, eran invisibles para usted. Además, a menos que haya aprendido a hacer todas las posibles distinciones basadas en las posibles relaciones entre las variables del gráfico, lo que no ha aprendido aún sigue siendo invisible. La mayoría de nosotros no somos conscientes de la medida en que estamos rodeados continuamente por oportunidades invisibles inherentes a la información a la que estamos expuestos. Peor aún, nunca enriquecemos la información sobre estas oportunidades y, como resultado de ello, siguen siendo invisibles. El problema, por supuesto, es que, a menos que estemos en una situación completamente nueva o única, o estemos funcionando con una actitud

de verdadera apertura, no vamos a percibir algo acerca de lo que no hemos aprendido todavía.

Para aprender sobre algo, tenemos que ser capaces de experimentarlo de algún modo. Entonces, ¿qué tenemos aquí, un circuito cerrado que nos impide el aprendizaje? Los circuitos cerrados de percepción existen en todos nosotros, porque son funciones naturales de la forma en que la energía mental se expresa en nuestros sentidos, Seguramente ha escuchado la expresión, "La gente ve lo que quiere ver". Quisiera cambiarlo un poco: “La gente ve lo que ha aprendido a ver”, y todo lo demás es invisible hasta que aprende a contrarrestar la energía que bloquea su conciencia de lo que sea que no ha aprendido y está a la espera de ser descubierto. Para ilustrar este concepto y hacerlo aún más claro, voy a darle otro ejemplo, uno que demuestra como la energía mental puede afectar la forma en que percibimos y experimentamos el medio ambiente en un aspecto que en realidad invierte la relación causa-efecto.

Veamos un niño de muy corta edad que tiene su primer encuentro con un perro. Por ser la primera vez que tiene esta experiencia, el medio ambiente mental del niño es como un “borrón y cuenta nueva”, por así decirlo, con respecto a los perros. Él no tiene ningún recuerdo y ciertamente no establece distinciones acerca de la naturaleza de un perro. Por lo tanto, hasta el momento de su primer encuentro, desde la perspectiva del niño, los perros no existen. Por supuesto, desde la perspectiva del medio ambiente, los perros existen y tienen el potencial de actuar como una fuerza sobre los sentidos del niño para crear una experiencia. Es decir, los perros expresan su naturaleza, pueden actuar como una causa para producir un efecto en el interior del entorno mental del niño. ¿Qué tipo de efecto son capaces de producir los perros? Bueno, los perros tienen una gama de expresiones. Al decir una gama de expresiones, me refiero a que los perros pueden comportarse de muy diferentes maneras con los seres humanos. Ellos pueden ser amigables, amorosos, protectores y divertidos, o pueden ser hostiles, y peligrosas -por nombrar sólo algunos de los muchos comportamientos que son capaces de mostrar-. Todos estos rasgos acerca de ellos, pueden ser observados, experimentados y aprendidos. Cuando el niño ve al perro por primera vez, no hay absolutamente nada en su entorno mental para decirle con que está tratando. La información ambiental desconocida, y no clasificada puede generar el sentido de la curiosidad -Que se despierta cuando queremos averiguar más sobre lo que experimentamos- o, puede generar un estado de confusión, que fácilmente puede dar vuelta hacia el temor si no podemos colocar la información en un marco o contexto de organización comprensible o significativo. En nuestro ejemplo, el sentido de curiosidad del niño lo motiva y lo impulsa hacia el perro para conseguir su experiencia sensorial.

Note como literalmente obligan a los niños a enfrentarse a una situación sobre la cual no conocen nada. Sin embargo, en este ejemplo, las fuerzas del medio ambiente presentes, no reaccionan favorablemente a los progresos del niño. El perro en el que el niño está interesado puede ser peligroso, o haber tenido un día malo. En cualquier caso, en cuanto el niño se acerque demasiado, el perro lo muerde. El ataque es tan severo que tienen que separar al niño del perro. Esta clase de experiencia desafortunada no es seguramente típica, pero no es rara tampoco. La escogí por dos

motivos: En primer lugar, la mayoría de las personas pueden relacionarse con ella de alguna manera, ya sea directamente por su propia experiencia o a través de la experiencia de alguien que conocen. En segundo lugar, como estamos analizando la dinámica subyacente de esta experiencia desde la perspectiva de la energía, vamos a aprender sobre:

1) Como nuestras mentes están diseñadas para pensar.

2) Tratar la información.

3) Cómo estos procesos afectan lo que experimentamos.

4) Nuestra capacidad de reconocer nuevas posibilidades.

Sé que esto parece un montón de incoherencias, pero los principios se aplican a la dinámica subyacente bajo prácticamente todo aprendizaje. Como resultado de ser física y emocionalmente traumatizado, el pequeño niño de nuestro ejemplo tiene ahora un recuerdo y una distinción acerca de la forma como los perros pueden expresarse.

Si la capacidad del niño de recordar sus experiencias es normal, él puede almacenar este incidente de una forma que represente un impacto sobre todos sus sentidos: Por ejemplo, el ataque puede ser almacenado como imágenes mentales basadas en lo que vio, así como representar mentalmente los sonidos de acuerdo a lo que, y así sucesivamente. Los recuerdos que representan a los otros tres sentidos funcionarán de la misma forma. Sin embargo, el tipo de datos sensoriales en su memoria no es tan importante como el tipo de energía sensorial que estos datos representan.

Tenemos básicamente dos tipos de energía mental: Energía con carga positiva, como el amor, la confianza, la felicidad, la alegría, satisfacción, emoción, y entusiasmo, para nombrar algunos modos agradables en que podemos sentirla, y energía con carga negativa, representada por el miedo, el terror, la insatisfacción, traición, tristeza, enojo, confusión, ansiedad, estrés, frustración y, que representa todo lo que comúnmente se conoce como Dolor Emocional. Debido a que la primera experiencia del niño con un perro es intensamente dolorosa, el puede asumir que, independientemente de como los sentidos se vieron afectados, todos sus recuerdos de esta experiencia son dolorosos, desagradables, cargados de energía negativa.

Ahora, ¿qué efecto tendrá esta energía mental de carga negativa sobre su percepción y su comportamiento cuando se encuentre otro perro? Las implicaciones subyacentes no son tan obvias. Evidentemente, en el momento en que entre en contacto con otro perro, va a experimentar miedo. Observe que he usado la palabra "otro" para describir el próximo perro con el que no ha tenido ningún contacto. Lo que quiero señalar es que cualquier perro puede hacer que el niño sienta temor, no sólo el que realmente lo atacó. No habrá diferencia si el próximo perro que entra en contacto con él es el perro más amigable del mundo, con una naturaleza que sólo exprese juego y amor. El niño aún tiene miedo, y, además, su temor puede convertirse rápidamente en un terror sin límites sobre todo si el segundo perro (ve a un niño y quiere jugar) se le intenta acercar.

Cada uno de nosotros ha sido en un momento u otro testigo de una situación en la que alguien ha experimentado miedo, cuando desde nuestra perspectiva no ha habido el menor peligro o amenaza. A pesar de que puede que no lo hayamos dicho, probablemente nosotros hemos pensado que esta persona estaba siendo irracional.

PERCEPCIÓN Y RIESGO

Si tratáramos de indicarle a esa persona por qué no había ninguna necesidad de tener miedo, probablemente encontramos que nuestras palabras tengan poco, si es que tienen algún impacto. Podemos fácilmente pensar lo mismo sobre el niño de nuestro ejemplo, que está siendo irracional, porque es claro desde nuestro punto de vista que existen otras posibilidades en las que su mente no se ha enfocado. Sin embargo, ¿su temor es menos racional que, digamos, la duda que usted experimentaría sobre si entra en el próximo trade, cuando la última vez que lo hizo… ¡Perdió!?

Usando la misma lógica, a un trader principiante se le diría que su miedo es irracional porque esta oportunidad "El momento ahora" no tiene absolutamente nada que ver con su última transacción. Cada trade es simplemente un suceso con unos resultados probables, y estadísticamente independiente de cualquier otro trade. Si usted piensa así, entonces puedo ver por qué tiene miedo, pero también puedo asegurarle que sus temores son completamente infundados. Como se puede ver, la percepción sobre el riesgo de una persona puede ser fácilmente percibida como pensamiento irracional por otra. El riesgo es relativo, pero a la persona que lo percibe en el momento, le parece absolutamente justificado y fuera de toda duda.

Cuando el niño encontró su primer perro, se le acercó con entusiasmo y curiosidad. ¿Qué es lo que nuestras mentes piensan y procesan acerca de la información de tal forma que podría hacer entrar automáticamente al niño en un estado de miedo la próxima vez que encuentre un perro, incluso si ocurre meses o años más tarde? Si nos fijamos en el miedo como un mecanismo natural de aviso sobre alguna amenaza, entonces ¿cuál es la forma en que nuestra mente funciona, que automáticamente le dice al niño que el próximo encuentro con un perro será algo miedoso? ¿Y qué pasó con el sentido natural de curiosidad del niño? No es, sin duda, aprender más acerca de la naturaleza de los perros lo que esta experiencia le ha enseñado, sobre todo teniendo en cuenta el hecho de que nuestras mentes parecen tener una capacidad ilimitada para aprender. ¿Y por qué sería prácticamente imposible hablar al niño de su miedo?

EL PODER DE LA ASOCIACIÓN

Aunque estas preguntas pueden parecer complejas a primera vista, la mayoría de ellas pueden ser contestadas con bastante facilidad. Estoy seguro de que muchos de ustedes ya saben la respuesta: nuestras mentes tienen una característica inherente de diseño que nos lleva a asociar y vincular todo lo que existe en el entorno externo que sea similar en cuanto a características, propiedades o rasgos, con algo que ya existe en

nuestro entorno mental como un recuerdo o distinción. En otras palabras, en el ejemplo del niño que tiene miedo de los perros, el segundo perro o cualquier otro perro con el que se encuentre, no tiene que ser el perro que lo atacó para experimentar el dolor emocional. Es suficiente con que su mente encuentre una similitud o semejanza para establecer una conexión entre los dos sucesos. Esta tendencia natural de nuestras mentes para asociar, es una función mental inconsciente que se produce automáticamente. No es algo que tenemos que pensar, o decidir acerca de ello. Una función mental inconsciente que sería análoga a una función física involuntaria, como un latido del corazón. Así como no tenemos que pensar conscientemente acerca del proceso del latido cardiaco, tampoco tenemos que pensar conscientemente para vincular nuestras experiencias con nuestros sentimientos. Es simplemente una función natural de la forma en que nuestra mente procesa la información, y, al igual que un latido cardiaco, la asociación es una función que tiene un profundo efecto en la forma en que logramos experiencia en nuestras vidas.

Me gustaría que usted intentara visualizar el flujo de doble dirección de energía que invierte la relación de causa-y-efecto que hará difícil (si no imposible) para el niño percibir cualquier otra posibilidad distinta de la que está en su mente. Para ayudarle, voy a dividir este proceso en sus partes más pequeñas, y examinarlo paso a paso. Todo esto puede parecer un poco abstracto, pero entender este proceso juega un papel importante en el camino de revelar su potencial para alcanzar el éxito constante como un trader grande. Primero, consideremos lo básico. Hay una estructura energética en el exterior del niño y una estructura energética en su interior. La del exterior es energía de carga positiva representada por un perro amigable que quiere expresarse a sí mismo jugando. La del interior es energía con carga negativa y se encuentra en la memoria en forma de imágenes y sonidos mentales que tiene el niño, de la primera experiencia con el perro. Tanto la estructura energética interior como la exterior tienen el potencial de estimular los sentidos del niño y, en consecuencia, crear dos tipos de experiencias diferentes para él según cada situación. La energía exterior tiene el potencial de actuar como una fuerza sobre el niño de tal forma que podría resultarle muy agradable. Sería el perro que expresa su comportamiento como un juego, amistad, e incluso amor. Sin embargo, tenga en cuenta que estas son características que el niño todavía no ha experimentado en un perro, por lo que desde su perspectiva no existen. Al igual que en el ejemplo del gráfico de precios que he presentado anteriormente, el niño no será capaz de percibir algo que aún no ha aprendido, a menos que se encuentra en un estado mental propicio para el aprendizaje.

El interior también tiene su potencial energético y está esperando, por así decirlo, para expresarse. Sin embargo, si se pronunciara sobre el niño a través de sus ojos oídos de una manera que haga que él se sienta amenazado, entonces creará una experiencia emocional de dolor, miedo, y posiblemente incluso el terror. De lo expuesto, puede parecer como si el niño tuviese la posibilidad de elegir entre experimentar la diversión o experimentar el miedo, pero este realmente no es el caso, al menos no en este momento. De las dos posibilidades que existen en esta situación, sin duda, experimentará el dolor y el miedo, en lugar de la diversión. Esto es así por varias razones. En primer lugar, como ya he indicado, nuestras mentes están

conectadas y automática e instantáneamente asocian la información y unen las que tengan rasgos, características y propiedades similares. Cuando en el exterior el niño ve la forma de un perro, busca información similar en su mente. Sin embargo, el grado de similitud que necesita para que su mente vincule las dos informaciones, es una variable desconocida.

No sé el mecanismo mental que determina lo mucho o lo poco de similitud necesaria para que nuestras mentes asocien y vinculan dos o más conjuntos de información. Como la mente de todas las personas funciona de una manera similar, pero, al mismo tiempo única, yo asumiría que hay un margen de tolerancia de similitud o disimilitud y cada uno de nosotros tiene una capacidad única en algún lugar dentro de ese margen.

Esto es lo que realmente sabemos: La próxima vez que el perro entra en contacto con el niño a través de los ojos o los oídos, si hay bastante similitud entre la forma en que se ve o suena el perro, y la información almacenada en su memoria, enseguida, su mente conectará automáticamente las dos. Esta conexión, a su vez, hará que la carga negativa de energía en su memoria sea puesta en libertad a lo largo de su cuerpo, haciéndolo presa de una muy incómoda sensación de aprensión o terror.

El grado de malestar o dolor emocional de esta experiencia será equivalente al grado del trauma que sufrió como resultado de su primer encuentro con un perro. Lo que ocurre después es lo que los psicólogos llaman una proyección. Voy a referirme a ello simplemente como otra asociación instantánea que hace que la realidad de la situación a partir de la perspectiva del niño parece una verdad absoluta, e incuestionable. El cuerpo del niño está ahora lleno de energía cargada negativamente. Al mismo tiempo, está en contacto sensorial con el perro. A continuación, su mente, con independencia de los sentidos asocia la información de sus ojos u oídos perciben con la dolorosa experiencia negativa que guarda dentro de sí, y que le hace parecer como si la fuente de su dolor y miedo es el perro que ve u oye en ese momento.

Los psicólogos llaman a la dinámica de lo que acabo de describir una proyección porque, en cierto sentido, el niño lo que hace es proyectar el dolor que está experimentando en ese momento, en el perro. Energía dolorosa que luego se se refleja de vuelta a él, por lo que percibe que un perro es amenazador, doloroso y peligroso. Este proceso hace que para él, el próximo perro tenga carácter, propiedades y características idénticos a las que se encuentran en su banco de memoria, aunque la información que el segundo perro está generando acerca de su comportamiento no sea idéntica, o ni siquiera similar a la conducta del perro que en realidad atacó al muchacho.

Dado que los dos perros, el uno en la mente del niño y el otro fuera de la mente del niño, se perciben exactamente lo mismo, es muy poco probable que el niño sea capaz de hacer cualquier tipo de distinciones en el comportamiento del segundo perro, que sugieren que este es diferente del que está en su mente. Así, en lugar de percibir el próximo encuentro con un perro como una oportunidad de experimentar algo nuevo acerca de la naturaleza de los perros, lo que percibe es una amenaza y un peligro.

Ahora, piense por un momento: ¿De qué se trata este proceso, que no deja ver al niño que su experiencia de la situación no es la verdad absoluta e indiscutible? Ciertamente, el dolor y el miedo que experimentó en su cuerpo era la verdad absoluta. Pero, ¿Qué hay acerca de las posibilidades que percibe? ¿Son verdad? Desde nuestra perspectiva, no lo son. Sin embargo, desde la perspectiva del niño, ¿cómo podría ser cualquier cosa, la verdadera realidad de la situación? ¿Qué alternativas tenía él? En primer lugar, no puede percibir las posibilidades acerca de las que no ha aprendido todavía. Y es muy difícil de aprender algo nuevo, si usted tiene miedo, porque, como ya sabe bien, el miedo es una forma muy debilitante de la energía. El miedo nos lleva a huir, prepararnos para protegernos a nosotros mismos o correr, todo lo cual hace muy difícil, si no imposible, para nosotros mismos encontrar una manera que nos permita aprender algo nuevo. En segundo lugar, como ya he indicado, para el niño en cuestión, el perro es la fuente de su dolor y, en cierto sentido esto es cierto.

El segundo perro realmente hizo que él tuviera un toque del dolor que estaba ya en su mente, pero esta no era la fuente verdadera de aquel dolor. Este perro tenía una carga positiva pero fue conectada a la carga de energía negativa del niño por un proceso mental automático involuntario, que funciona a una velocidad más rápido que el parpadear de un ojo (un proceso del cual el niño no tiene absolutamente ninguna conciencia). Por lo tanto, la pregunta es: ¿Por qué teme, si lo que él percibe sobre el perro no era la verdad absoluta? Como puede ver, no había ninguna diferencia en la forma en que el perro estaba actuando, por el contrario podría decirse que el niño no debería tener miedo, lo que ocurre es que él percibe la información generada por el perro, sobre sí mismo (Independientemente de que sea positiva) desde una perspectiva negativa. Él no tiene la más mínima idea de que su experiencia de dolor, miedo y terror es totalmente auto-generada.

Ahora, si es posible que el niño pueda auto-generar su propio dolor y temor y, al mismo tiempo, estar firmemente convencido de que su experiencia negativa procede del medio ambiente, es también posible que los traders puedan auto-generar sus propias experiencias de miedo y de dolor emocional, ya que intercambian información con el mercado y están completamente convencidos de que su dolor y miedo son totalmente justificado por las circunstancias.

La dinámica psicológica que he subrayado trabaja exactamente de la misma manera. Uno de sus objetivos básicos como trader debe ser percibir las oportunidades de que dispone, no la amenaza o el dolor. Para aprender cómo mantenerse centrado en las oportunidades, lo que necesita saber y entender en términos inequívocos es que la fuente de la amenaza, no es el mercado.

El mercado genera información acerca del potencial de sus movimientos, pero desde una perspectiva neutral. Al mismo tiempo, le proporciona (al observador), un interminable flujo de oportunidades de hacer algo en su propio beneficio. Si lo que percibimos en un momento dado es la causa de que usted sienta miedo, hágase esta pregunta: ¿Es la información de por sí amenazante, o simplemente experimenta el

efecto de su propio estado de ánimo que se refleja de vuelta (como en el ejemplo anterior)?

Sé que esto es un concepto difícil de aceptar, por lo que daré otro ejemplo para ilustrar el punto. Vamos a crear un escenario, donde sus últimos dos o tres trades fueron perdedores. Usted está viendo el mercado, y las variables que utiliza para indicar que existe una oportunidad, ahora se dan. En lugar de ejecutar de inmediato la transacción, usted vacila. El trade se observa muy arriesgado, de hecho tan arriesgado, que usted comienza a preguntarse si esto es "realmente" una señal. Como resultado de ello, empieza a reunir información para apoyar la razón por la que este trade probablemente no funcionará. Pero esta no es la información que usted normalmente examina o le presta atención, y por cierto esa información no es parte de su metodología para negociar. En el ínterin, el mercado se está moviendo. Lamentablemente, se está alejando de su punto de entrada original, el punto en el que usted hubiese entrado en el trade si no hubiese dudado. Ahora entra en conflicto, ya que usted todavía desea ingresar, porque dejar pasar un trade exitoso es doloroso. Al mismo tiempo, a medida que el mercado se aleja de su punto de entrada, el valor en dólares de los riesgos para participar aumenta. El tirón de dolor dentro de su mente se intensifica. Usted no quiere perder la operación, pero tampoco desea que le den con el látigo. Así que al fin y al cabo, no hace nada, debido a que está paralizado por el conflicto y justifica su estado de inmovilidad diciéndose que era demasiado arriesgado ponerse a perseguir el mercado, mientras que agoniza con cada tic que el mercado se mueve en la dirección de lo que habría sido un trade ganador.

Si esta situación le suena familiar, quiero que se pregunte si, en el momento en que dudó, ¿percibía que el mercado le estaba ofreciendo una oportunidad, o percibía que era el reflejo de lo que estaba en su mente? El mercado le dio una señal. Pero usted no la percibió desde una perspectiva positiva u objetiva. Usted no la vio como una oportunidad de experimentar el sentimiento positivo que se obtiene de ganar o ganar dinero, pero fue exactamente lo que el mercado puso a su disposición.

Piense en esto por un momento: Si cambio el escenario para que sus últimos dos o tres trades fueron ganadores, ¿hubiera percibido la señal de forma diferente? ¿La habría percibido más como una oportunidad de ganar de lo que usted lo hizo en el primer escenario? Viniendo de tres ganadores en fila, hubiese dudado en abrir la operación en aquel trade? ¡Es poco probable! De hecho, si usted es como la mayoría de los traders, probablemente habría considerado abrir una posición mucho más grande de lo habitual. En cada situación, el mercado ha generado la misma señal. Sin embargo, su estado de ánimo negativo basado en el miedo, causó que en el primer escenario, se centrase en la posibilidad de fracaso, lo que a su vez hizo que dudara. En el segundo escenario, prácticamente no percibió ningún riesgo en absoluto. Usted puede incluso haber pensado que el mercado le estaba mostrando un sueño hecho realidad. Ello, a su vez, le hace las cosas más fáciles, y no lo compromete financieramente con usted mismo.

Si usted puede aceptar el hecho de que el mercado no genera información cargada positiva o negativamente como una característica inherente a la forma en que se

expresa a sí mismo, entonces aparte de esta, la única información con carga positiva o negativa que puede tener sobre él está en su mente, y está condicionada por la forma en que es procesada. En otras palabras, el mercado no hace que usted se enfoque en el fracaso o el dolor, ni en ganar o sentir placer. Lo qué causa que la información asuma la calidad de positiva o negativa es el mismo proceso mental inconsciente que motivó al niño a percibir el segundo perro como una amenaza peligrosa, cuando todo indicaba que el perro estaba ofreciendo juego y amistad.

Nuestras mentes constantemente asocian la información externa a nosotros con algo que ya sabemos, haciendo parecer como si las circunstancias exteriores, los recuerdos, las distinciones, o las creencias con que estas circunstancias se asocian fueran exactamente lo mismo. Como resultado de ello, en el primer escenario, si se viene de dos o tres trades perdedores, la próxima señal del mercado en que la oportunidad estuvo presente se sintió demasiado aventurada. Su mente automática e inconscientemente vincula el "momento ahora" con sus más recientes experiencias en el trading. El vínculo con los grifos del "dolor de perder", crean un terrible estado mental provocando que la información que está recibiendo en el momento se perciba a partir de una perspectiva negativa. Parece como si el mercado expresara la información, como una amenaza lo que por supuesto, justifica su indecisión. En el segundo escenario, el mismo proceso induce a percibir la situación desde una perspectiva excesivamente positiva, debido a que está saliendo de tres trades ganadores en fila.

La asociación entre el "momento ahora" y la euforia de los últimos tres trades crea un estado mental excesivamente positivo o eufórico, lo que hace parecer como si el mercado le ofrece una oportunidad exenta de riesgo. Por supuesto, esto justifica ante usted mismo la comisión de errores. En el capítulo 1, he dicho que muchas de los patrones mentales que inducen a los traders a perder y cometer errores son tan evidentes y profundamente arraigados que nunca se nos ocurre pensar que ellos son la razón por la que no somos consistentes con el éxito. Entender y hacerse deliberadamente consciente de esto, y luego aprender como eludir la tendencia natural de la mente a asociarlo son una parte importante en el proceso de alcanzar aquella consistencia. Desarrollar y mantener un estado mental que perciba el flujo de oportunidades del mercado, sin la amenaza del dolor o los problemas causados por el exceso de confianza, requerirán que usted tome el control consciente del proceso de asociación.

CAPITULO 6

LA PERSPECTIVA DEL MERCADO

La mayor parte de los traders típicos tienen una percepción del riesgo en cualquier operación, expresada en función del resultado de sus más recientes dos o tres operaciones (dependiendo de la persona). Los Mejores, por otra parte, no son afectados (ya sea negativa o muy positivamente) por los resultados de su último o incluso sus últimos trades. Por lo tanto, su percepción del riesgo de cualquier situación

en el trading no es afectada por esta variable psicológica personal. Hay una enorme brecha psicológica que podría dar lugar a que usted crea que los mejores traders tienen cualidades inherentes de diseño en sus mentes que explicarían esta diferencia, pero les puedo asegurar no es este el caso. Cada trader con el que he trabajado en los últimos 18 años, ha tenido que aprender a moldear su mente para permanecer correctamente centrado en el "momento, en el ahora, dentro del flujo de oportunidades". Esto es un problema universal, y tiene que ver tanto con la forma en que nuestras mentes están programadas como con la educación e interacción social con las demás personas (es decir, este problema del trading no es de una persona en específico).

Existen otros factores relacionados con la autoestima que también pueden actuar como obstáculos a su éxito constante, pero de lo qué vamos a hablar ahora es el componente básico más importante y fundamental de su éxito como un trader.

EL PRINCIPIO "DE INCERTIDUMBRE"

Si hay algo que se pueda denominar como un secreto inherente a la naturaleza del trading, es este: para ser verdaderamente hábil un trader tiene que:

1) Negociar sin temor, o exceso de confianza.

2) Percibir lo que el mercado está ofreciendo desde su perspectiva.

3) Permanecer totalmente enfocado en el "fluir actual de la oportunidad del momento".

4) Espontáneamente entrar en la "zona", lo que significa tener una fuerte y prácticamente inquebrantable fe en un resultado incierto pero con ventaja en su favor.

Los mejores traders han evolucionado hasta el punto de que creen, sin una pizca de duda o de conflicto interno, que "cualquier cosa puede suceder". No es que simplemente sospechan que algo puede pasar. Su creencia en la incertidumbre es tan poderosa que realmente evita que sus mentes asocien la situación y circunstancia del "momento ahora" con el resultado de sus trades recientes. Evitando esta asociación, pueden mantener su mente libre de expectativas irreales y rígidas sobre como se expresará el mercado. Han aprendido a "estar preparados" para tomar ventaja de cualquier oportunidad que el mercado les pueda ofrecer en cualquier momento. "Estar preparados ", es una perspectiva desde la cual entender que el marco desde el cual se percibe la información es limitado en relación con lo que se ofrece.

Nuestra mente no percibe automáticamente cada oportunidad que se le presenta en un momento dado. El niño y el perro en "la ilustración del capítulo 5 es un perfecto ejemplo de cómo nuestras propias versiones personales de la verdad se reflejan de nuevo hacia nosotros. La misma situación de perpetua ceguera sucede todo el tiempo en el trading, no podemos percibir la razón para que el mercado continúe moviéndose en una dirección que ya es contraria a nuestra posición si, por ejemplo, estamos

operando con miedo a estar equivocados. El miedo de admitir que estamos equivocados nos hace darle un importante significado a la información que nos dice que tenemos razón. Esto sucede aun si hay amplia información que nos indique que el comportamiento del mercado, ha de hecho, establecido una tendencia en la dirección opuesta de nuestra posición. Un mercado en tendencia es un evento que podemos percibir fácilmente pero puede también fácilmente transformarse en invisible si operamos dominados por el miedo, y es cuando la tendencia y la oportunidad de realizar un trade en dirección de esa tendencia no son visibles hasta que estamos fuera de ese trade. Además, hay oportunidades que son invisibles a nosotros porque no hemos aprendido a fijar las distinciones que nos permiten percibirlas. Recuerde nuestro debate en el capítulo 5 de la primera gráfica de precios que nunca había visto. Lo que no hemos aprendido aún es invisible para nosotros y se mantiene invisible hasta que nuestras mentes se abran al intercambio de energía con la perspectiva de estar siempre preparados.

Una perspectiva desde la cual hacer que usted esté preparado, tiene en cuenta tanto lo conocido como el desconocido: Por ejemplo, usted ha construido un marco mental que le permite reconocer una serie de variables en el comportamiento del mercado, que indica cuando una oportunidad de comprar o vender está presente. Esto es su ventaja y algo que usted sabe.

Sin embargo, lo que no sabe, es exactamente la forma en que el patrón de identificar sus variables se desarrollará. Usted sabe que la preparación coloca las probabilidades de éxito a su favor, pero, al mismo tiempo acepta la realidad que no sabe cuál será el resultado de un trade en particular. Entrenándose conscientemente se abre a descubrir lo que sucederá luego, en lugar de resignarse a un proceso mental automático que hace que piense que ya lo sabe.

Adoptar esta perspectiva deja a su mente libre de resistencias internas que impiden que perciba las oportunidades que el mercado le está ofreciendo. Si su mente está abierta a un intercambio de energía, no solo aprende algo sobre el mercado que antes no sabía, sino que crea la condición mental más favorable para entrar en "la zona". La esencia de lo que significa estar en "la zona" es que su mente y el mercado están en sintonía. Como resultado, percibe lo que el mercado está por hacer como si no hubiera separación entre usted y la conciencia colectiva de todos los que están participando en él. La zona es el espacio mental donde usted está haciendo mucho más que la lectura de la mente colectiva, sino que además está también en total armonía con ella. Si esto suena extraño, pregúntese que es lo que hace que una bandada de aves o un cardumen de peces puedan cambiar de dirección simultáneamente. Debe haber una manera en la que ellos están conectados. Si es posible para las personas vincularse de la misma manera, entonces habrá momentos en que la información de aquellos con quienes estamos unidos se pueda drenar hacia nuestra conciencia. Los traders que han tenido la experiencia de estar conectados a la conciencia colectiva del mercado pueden anticipar el cambio de dirección de la misma manera que un pájaro en el medio de su grupo o un pez en el medio de su cardumen.

Sin embargo, crear las condiciones mentales propicias para experimentar esta aparentemente mágica sincronía entre usted y el mercado no es tarea fácil. Para esto debe superar dos obstáculos: **El primero** es el tema central de este capítulo es decir,

aprender a mantener su mente enfocada en el "fluir de la oportunidad ahora". Para poder experimentar esta sincronicidad, su mente debe estar abierta a la verdad del mercado, desde la perspectiva del mismo. **El segundo** obstáculo tiene que ver con la división del trabajo entre las dos mitades de su cerebro: El izquierdo racional, basado en las cosas que ya sabemos, y el derecho creativo, capaz de intuir lo que no puede ser explicado a nivel racional. Hay un conflicto inherente entre estas dos maneras de pensar, y la parte racional y lógica casi siempre gana, salvo que tomemos las medidas para entrenar a nuestra mente a aceptar y confiar en la información creativa. Sin este entrenamiento, será muy difícil obrar a través de impulsos intuitivos o inspiraciones o el sentido de saber. Actuar apropiadamente sobre cualquier cosa requiere la creencia y claridad de la intención, que hace que nuestra mente y sentido permanezcan focalizados en nuestro propósito.

La fuente de nuestras acciones es creativa por naturaleza, pero nuestra mente racional no ha sido entrenada adecuadamente para confiar en esta fuente. Entonces en algún punto en el proceso de actuar sobre la información, nuestro cerebro racional inundará nuestra conciencia con pensamientos conflictivos y entra en competencia con el pensamiento creativo. Por supuesto, estos pensamientos serán sólidos y razonables por naturaleza, porque vienen desde lo racional, pero tendrán el efecto de sacarnos de “la zona” o de cualquier otro estado creativo. Hay pocas cosas en la vida más frustrantes que reconocer la evidente posibilidad de una premonición o intuición o una idea inspirada, y no tomar ventaja del potencial porque nos convencimos a nosotros mismos de no hacerlo. Me doy cuenta de que lo que acabo de decir es aún demasiado abstracto para aplicarlo sobre una base práctica. Por lo tanto, voy a considerar paso a paso lo que significa estar completamente enfocado en el "Fluir actual de la oportunidad del momento".

Mi objetivo es que después de leer este capítulo y el 7, usted entienda sin una pizca de duda, que su éxito como trader no podrá ser alcanzado hasta que desarrolle una creencia firme en la incertidumbre. El primer paso en el camino hacia lograr que su mente y el mercado estén en sintonía es entender y aceptar completamente las realidades psicológicas del trading. En este paso es en donde la mayoría de las desilusiones, frustraciones y misterios asociados con el trading comienzan. Muy poca gente que se decide a hacer trading alguna vez toma el tiempo o hace el esfuerzo de pensar lo que significa ser trader. La mayoría de la gente piensa que ser un trader es sinónimo de ser un buen analista de mercado. Esto no puede estar más alejado de la realidad. Un buen análisis de mercado puede ciertamente contribuir y juega un rol en el éxito, pero no merece la atención e importancia que la mayoría de los traders por error le atribuyen. Debajo de los patrones de comportamiento de mercado que tan fácilmente se fijan hay características psicológicas únicas que determinan cómo uno necesita "ser" para operar efectivamente en el ambiente del mercado. Operar con eficacia en un entorno que tiene cualidades, rasgos o características que son diferentes de lo que estamos acostumbrados, requiere algunos ajustes o cambios en la forma en que normalmente pensamos acerca de las cosas.

Por ejemplo, si fuera a viajar a un exótico lugar con ciertos objetivos o metas a lograr, lo primero que haría es familiarizarse con las tradiciones locales y costumbres. Al hacerlo, usted leería acerca de las diversas formas en que tendrá que adaptarse con

el fin de funcionar con éxito en aquel ambiente. Los traders suelen pasar por alto el hecho de que deben adaptarse para ser consistentes en su éxito como traders. Hay dos razones para ello. La primera es que usted no necesita absolutamente ninguna habilidad para conseguir un trade ganador. Para la mayoría de los traders generalmente toma años de dolor y sufrimiento antes de que finalmente admitan que para ser consistente hay que tener más capacidad que la que se necesita para tener ocasionalmente un trade ganador. La segunda razón es que usted no tiene que viajar a cualquier parte para hacer trading. Todo lo que necesitas es tener acceso a un teléfono. Usted ni siquiera tiene que levantarse de la cama en la mañana. Incluso los operadores que normalmente negocian desde una oficina no tienen que estar en la oficina para abrir sus posiciones.

Debido a que pueden acceder e interactuar con el mercado desde entornos personales con los que están íntimamente familiarizados, pareciera como si el trading no requiriera ninguna adaptación especial en la manera en que pensamos. Hasta cierto punto, ustedes probablemente ya estén conscientes de muchas de las verdades (características psicológicas fundamentales) acerca de la naturaleza del trading. Pero que tengan un conocimiento o una comprensión de algunos principios, una idea, o concepto no necesariamente equivale a la aceptación de esa creencia. Cuando algo ha sido verdaderamente aceptado, no entra en conflicto con cualquier otro componente de nuestro entorno mental. Cuando creemos en algo, tratamos esa creencia como una función natural de lo que somos, sin lucha o esfuerzo adicional. Cualquier grado de conflicto con cualquier otro componente de nuestro entorno mental, significa que en esa misma medida hay una falta de aceptación. No es difícil, entonces, entender por qué tan pocas personas logran ser buenos traders. Simplemente no hacen el trabajo mental necesario para reconciliar los tantos conflictos que existen entre lo que ellos han aprendido y creen y cómo ese aprendizaje contradice y actúa como fuente de resistencia para implementar los varios principios del trading exitoso. Para tomar ventaja de estos estados mentales del fluir libre de la mente que son ideales para el trading necesitamos que estos conflictos se resuelvan totalmente.

CARACTERISTICA FUNDAMENTAL DEL MERCADO:
EL MERCADO PUEDE EXPRESARSE ASI MISMO EN UNA COMBINACION CASI INFINITA DE MANERAS.

El mercado puede hacer virtualmente cualquier cosa en cualquier momento. Esto puede parecer obvio pero el problema es que todos nosotros tendemos a dar por sentado esta característica, esto nos induce a cometamos los errores más fundamentales del trading una y otra vez. El hecho es que si los traders realmente pensaran que cualquier cosa podría ocurrir en cualquier momento habría considerablemente menos pérdidas y más ganancias consistentes. ¿Cómo sabemos que prácticamente cualquier cosa puede suceder? Este hecho es fácil de establecer. Todo lo que tenemos que hacer es diseccionar el mercado en las partes que lo componen y ver cómo funciona cada una de ellas. Los componentes fundamentales del mercado son los traders. Los traders individuales actúan como una fuerza sobre los precios, haciendo que se muevan. Pagando un precio más alto u ofreciéndolo más bajo.

¿Porqué los traders pagan un precio más alto o lo ofrecen más bajo? Para contestar esta pregunta tenemos que preguntarnos ¿porqué la gente opera en el mercado? El propósito obvio es que lo hacen para ganar dinero. Sabemos esto porque hay dos cosas que un trader puede hacer: Comprar y vender, y hay dos posibles resultados de cada trade: Ganancia o pérdida. Por lo tanto, creo que podemos asumir con seguridad que, independientemente de las razones que se tengan para operar, el fondo de la cuestión es que todo el mundo está buscando el mismo resultado: Ganancias. Y hay sólo dos modos de crear aquellas ganancias: Compre bajo y venda alto, o venda alto y compre bajo. Si asumimos que cada uno quiere ganar dinero, entonces hay sólo una razón por qué cualquier trader ofrecería un precio hasta el siguiente nivel más alto: Porque cree que puede vender lo que compró, a un precio mayor, en algún momento en el futuro. Lo mismo es cierto para el trader que está dispuesto a vender algo a un precio que es inferior a los últimos precios publicados (un mercado de oferta más bajo). Lo hace porque cree que puede comprar lo que vendió, a un precio más bajo en algún momento en el futuro. Si miramos el comportamiento del mercado como una función de movimiento de precios, y si el movimiento de precios es una función de los traders que están dispuestos a pagar precios más abajo de la oferta, entonces podemos decir que todo el movimiento de precios (el comportamiento de mercado) es una función de lo que los traders creen sobre lo que sucederá en el futuro. Para ser más específico, todo el movimiento de precios es una función de lo que los traders individuales creen sobre que es alto y que es bajo.

La dinámica del comportamiento del mercado es bien simple. Hay solamente tres fuerzas primarias: Traders que creen que el precio es bajo, traders que creen que el precio es alto y traders qué están observando y tratando de decidir si el precio es alto o bajo. Técnicamente este tercer grupo constituye una fuerza potencial. Las razones por las cuales cualquier grupo de traders cree que un precio es alto o bajo son usualmente irrelevantes, ya que la gran mayoría de ellos actúan de una manera no disciplinada, desorganizada, peligrosa y aleatoria. Por lo tanto, sus razones no necesariamente ayudan a nadie obtener una mejor comprensión de lo que está sucediendo.

Pero, no es difícil entender lo que sucede en el mercado si recordamos que todo movimiento de precio o falta de movimiento es una función del equilibrio o desequilibrio relativo entre dos fuerzas primarias (Traders que creen que el precio subirá y traders que piensan que el precio bajará). Si hay equilibro entre ambos grupos, el precio se estancará, porque ambos lados absorberán la fuerza del otro lado. Si hay un desequilibrio, los precios se moverán en la dirección de la fuerza mayor o la de los traders que tienen una fuerte convicción en sus creencias, acerca de la dirección que el precio tomará. Ahora, quiero que se pregunte ¿Qué puede evitar que virtualmente cualquier cosa pueda pasar en cualquier momento? No hay nada que pueda detener el precio si toma una dirección hacia arriba o hacia abajo aunque algunos traders creen que es posible y ellos naturalmente, están dispuestos a actuar de acuerdo con esa creencia.

Por lo tanto, la gama de comportamientos colectivos del mercado sólo está limitada por las más extremas creencias de cualquier persona que participe en ese mercado acerca de lo que es alto y lo que es bajo. Creo que las consecuencias de esto son

evidentes: Puede haber una extrema diversidad de creencias presentes en cualquier mercado en cualquier momento, haciendo que prácticamente cualquier cosa sea posible. Cuando nos fijamos en el mercado desde esta perspectiva, es fácil ver que cada trader potencial que está dispuesto a expresar su creencia acerca del comportamiento futuro del precio, se convierte en una variable del mercado. En un nivel más personal, lo que significa es que sólo corresponde a otro trader, en cualquier lugar del mundo, negar el potencial positivo de su operación. Dicho de otro modo, sólo otro trader puede negar lo que usted cree que es alto o que es bajo.

He aquí un ejemplo para ilustrar este punto. Hace varios años, un trader vino a mí en busca de ayuda. Era excelente analista de mercado, de hecho, era uno de los mejores que he conocido. Sin embargo, después de años de frustración durante los cuales perdió todo su dinero y un montón de dinero de otros, finalmente estuvo dispuesto a admitir que, como trader, dejaba mucho que desear. Después de hablar con él por un tiempo, descubrí que una serie de graves obstáculos psicológicos era lo que le impedía tener éxito. Uno de los obstáculos más problemáticos que encontré, era que se creía un sabelotodo y además era extremadamente arrogante, lo que hacía que para él fuera imposible alcanzar el grado de flexibilidad mental necesaria para negociar de manera eficaz. No importa que tan buen analista fuera. Cuando llegó a mí, estaba tan desesperado por el dinero y tan necesitado de ayuda, que estaba dispuesto a considerar cualquier cosa. La primera sugerencia que le hice fue que en lugar de buscar otra manera de volver a operar, lo que en última instancia, lo llevaría a otro intento fallido de triunfar, sería mejor buscarse un trabajo, haciendo algo en lo que era verdaderamente bueno. Podría recibir un buen salario y mientras resolvía sus problemas de dinero, al mismo tiempo podía ofrecer a alguien un servicio que valiera la pena. Tomó mi consejo y rápidamente encontró trabajo como analista técnico en una muy importante Casa de Bolsa en Chicago.

Un presidente semi-jubilado era un trader con casi 40 años de experiencia en el ramo, en el "Chicago Board of Trade". Él no sabía mucho sobre análisis técnico, ya que poco se necesita para ganar dinero como trader de piso. Pero cuando se retiró del piso encontró la transición al trading de pantalla un poco difícil y misteriosa. Así que pidió a un analista técnico famoso que lo dejara sentarse con él durante un día de operación y que le enseñara técnicas de trading. El trader estrella no dejó pasar la oportunidad de lucir sus capacidades ante un operador tan experimentado y acertado; el utilizaba un método llamado "De punto y Línea", desarrollado por Charlie Drummond. (Entre otras cosas, punto y línea puede definir con exactitud los niveles de soporte-resistencia). Un día, mientras miraban el mercado de soja juntos, el analista proyectó los puntos principales de soporte y resistencia, y resultó que el mercado se movió entre estos dos puntos.

Cuando el analista técnico explicaba al presidente la importancia de estos dos puntos, declaró muy enfático, en términos casi absolutos que si el mercado se acerca a la resistencia, se detiene y regresa; y si el mercado baja hasta el soporte, también se detiene y se devuelve. Luego le explicó que si el mercado bajara hasta nivel de precios del soporte, sus cálculos indican que también sería el mínimo del día. El mercado de frijol siguió su tendencia lentamente hacia el precio que el analista dijo sería soporte, o mínimo, de la jornada. Cuando finalmente llegó, el presidente dijo al analista y: "Aquí

es donde se supone que el mercado se detiene y luego toma una dirección al alza, ¿verdad?" El analista respondió: "¡Por supuesto! Este es el mínimo del día." "¡Eso es mentira!" Replicó el presidente. "Mira esto". Cogió el teléfono, llamó a los empleados de manejo de órdenes de la soja y dijo: "Vendemos dos millones en frijoles en el mercado". Dentro de los treinta segundos después de haber colocado la orden, el mercado mostró una caída de diez tics en la cotización de la soja. El presidente se volvió a mirar la cara del analista y vio su expresión horrorizada. Con calma, le pregunta, "Ahora, ¿Dónde dices que el mercado se iba a detener? Si yo puedo hacer eso, cualquiera puede".

El punto es que, desde nuestra propia perspectiva individual como observadores del mercado, cualquier cosa puede suceder, y un sólo trader puede hacer que cualquier cosa suceda. Esta es la dura y fría realidad del trading, y sólo los mejores traders la han aceptado y adoptado sin ningún conflicto interno. ¿Cómo puedo saber esto? Debido a que *sólo los mejores traders definen sus riesgos antes de entrar en un trade.* Sólo los mejores operadores cortan sus pérdidas sin reserva o vacilación, cuando el mercado les dice que la operación no está funcionando. Y sólo los mejores traders tienen un organizado y sistemático régimen de gestión de dinero para tomar ganancias cuando el mercado va en la dirección de su trade. No ***predefinir su riesgo***, *no* ***cortar sus pérdidas***, *no* ***tomar ganancias sistemáticamente*** son tres de los más comunes y más costosos errores del trading. Solo los mejores traders han eliminado estos errores. En algún punto de su carrera han aprendido a creer sin una pizca de duda que cualquier cosa puede pasar y a responder por lo que no saben, por lo inesperado.

Recuerde que sólo hay dos fuerzas que hacen avanzar los precios: Los traders que creen que los mercados están subiendo, y los que creen que el los mercados están bajando. En un momento dado, podemos ver quien tiene la más fuerte convicción solo observando donde está el mercado ahora con respecto a donde estaba en algún momento anterior. Si un modelo reconocible está presente, aquel modelo puede repetirse, dándonos una indicación hacia donde se puede estar dirigiendo el mercado. Esta es nuestra ventaja, algo que sabemos.

También hay algo que no sabemos y que nunca sabremos a menos que podamos leer la mente. Por ejemplo, ¿sabemos cuantos traders están observando o están por entrar en el mercado? ¿Sabemos cuántos de ellos quieren vender y cuántos quieren comprar y cuánta cantidad? ¿Cuántos de ellos están a punto de cambiar de idea sobre la posición? Si lo hacen, ¿durante cuánto tiempo permanecerán fuera del mercado? Y si vuelven, ¿para qué lado lo harán? Estas son variables constantes, que nunca terminan, desconocidas que siempre operan en cualquier mercado. Los mejores traders no tratan de esconder estas variables desconocidas haciendo como que estas no existen, ni tratan de intelectualizarlas o racionalizarlas a través del análisis del mercado. Por el contrario, los mejores traders toman estas variables en cuenta y las hacen parte del componente de sus planes de trading.

Para el trader típico, lo contrario es lo verdadero. Opera desde la perspectiva de que lo que no ve, escucha o percibe no debe existir. Si realmente creyera en la existencia de todas estas variables escondidas que potencialmente pueden actuar en los precios en cualquier momento, también él debería creer que cada trade tiene ***un resultado***

incierto. Y si cada trade tiene un resultado incierto, ***¿****Cómo podría justificarse o convencerse a si mismo de no predefinir su riesgo, cortando sus pérdidas o tomando ganancias de alguna manera sistemática?* Dadas las circunstancias, no adherirse a estos tres aspectos fundamentales es el equivalente de cometer suicidio emocional y financiero.

Dado que la mayoría de los traders no se adhieren a estos principios, ¿Podemos suponer que su verdadera motivación subyacente para el trading es destruirse ellos mismos? Es ciertamente posible, pero creo que el porcentaje de traders que ya sea conscientemente o inconscientemente desean perder dinero o dañarse a si mismos, de alguna manera, es muy pequeño. Por lo tanto, si el suicidio financiero no es la razón predominante, entonces ¿que es lo que podría llevar a alguien a hacer algo que, de otro modo, no tendría sentido? La respuesta es bastante simple: El trader típico cree que no es necesario hacerlo porque piensa que ya sabe lo que sucederá en el futuro basado en lo que percibe que está sucediendo ahora. Si ya sabe lo que va a suceder, no hay motivo para adherirse a los principios de predefinir riesgo, cortar pérdidas y tomar ganancias. Creer, asumir, pensar que uno "ya sabe" será la causa virtual de cada error de trading que puede potencialmente cometer.

Nuestras creencias acerca de lo que es verdadero y real son fuerzas interiores muy poderosas. Ellas controlan cada aspecto desde como interactuamos con los mercados, nuestras percepciones, interpretaciones, decisiones, acciones, y expectativas, hasta nuestros sentimientos sobre los resultados. Es sumamente difícil andar en un camino que contradice lo que creemos que es verdadero. En algunos casos, dependiendo de la fuerza de la creencia, puede ser casi imposible hacer nada que viole la integridad de una creencia. Lo que el trader típico no se da cuenta es que necesita un mecanismo interior, es decir, algunas poderosas creencias, que prácticamente le obliguen a percibir el mercado desde la perspectiva de que está siempre en expansión, con un mayor grado de claridad, y también le obligue a actuar siempre debidamente, habida cuenta de las consecuencias psicológicas, condiciones y la naturaleza del movimiento de precios.

La creencia sobre el trading, mas efectiva y funcional que alguien pueda adquirir es: ***"cualquier cosa puede suceder"***. Aparte del hecho de que esto es verdad, actuará como una base sólida para la construcción de todas las otras creencias y actitudes que se necesitan para ser un buen trader. Sin esa creencia, su mente automáticamente tenderá a bloquear, evitar o racionalizar cualquier información que pueda indicarle que el mercado podría hacer algo que no ha aceptado como posible. Si cree que cualquier cosa es posible, entonces no hay nada para que su mente evite. Porque cualquier cosa incluye a todas las cosas. Esta creencia actuará como una fuerza expansiva sobre su percepción del mercado que le permitirá percibir información que de otra manera hubiera estado invisible. En esencia estará preparándose (abriendo su mente) para percibir más de las posibilidades que existen desde la perspectiva del mercado. Aún más importante, estableciendo esta creencia de que cualquier cosa puede suceder, estará entrenando su mente para ***pensar en probabilidades***. Este es con mucho el principio más esencial, así como el más difícil de entender y mas difícil que las personas puedan integrar eficazmente en su sistema mental.

CAPITULO 7

LA ESENCIA DEL TRADER. PENSAR EN TERMINOS DE PROBABILIDADES

Exactamente ¿qué significa pensar en probabilidades y por qué es esencial para el éxito consistente como trader? Si uno se toma un momento para analizar la última oración, uno notará que he hecho a la consistencia una función de probabilidades. Suena como una contradicción: ¿Cómo puede alguien producir resultados consistentes de un evento que tiene un resultado probabilístico incierto? Para responder esta pregunta, todo lo que tenemos que hacer es mirar a la industria de las apuestas.

Las corporaciones gastan vastas sumas de dinero, cientos de millones, si no billones, de dólares, en hoteles construidos para atraer gente a sus casinos. Si usted ha estado en Las Vegas sabe exactamente de qué estoy hablando. ¿Cómo se justifica gastar vastas sumas de dinero en hoteles y casinos, cuya función primaria es generar ganancias a partir de un evento que tiene un resultado puramente aleatorio?

LA PARADOJA: DESENLACES ALAETORIOS, RESULTADOS CONSISTENTES

Aquí hay una interesante paradoja. Los casinos logran ganancias consistentes día tras día y año tras año, facilitando un evento que tiene un desenlace totalmente aleatorio. Al mismo tiempo, la mayoría de los traders creen que el resultado de la conducta del mercado no es aleatorio, sin embargo, no pueden ser consistentes en producir beneficios. ¿No debería un desenlace consistente, no aleatorio producir resultados aleatorios e inconsistentes? Lo que los dueños de los casinos, jugadores con experiencia y los mejores traders entienden, que el trader típico no logra entender es: ***Los eventos que tienen desenlaces probables pueden producir resultados consistentes, si uno puede poner las posibilidades a su favor y si la muestra es lo suficientemente grande*.** Los mejores traders tratan al trading como un juego de números, de manera similar a como los casinos y los jugadores profesionales se aproximan al juego de azar. Para ilustrar esto, veamos el juego de blackjack. En el blackjack el margen de los casinos es aproximadamente el 4.5 sobre el margen de los jugadores. Esto quiere decir que sobre una muestra lo suficientemente grande (el numero de manos jugadas), el casino generará ganancias netas de 4.5 centavos sobre dólar apostado. Este promedio toma en cuenta todos los jugadores que se retiraron ganado mucho, todos los que perdieron mucho y todos los que estuvieron en el medio de ambos grupos. Al final del día, la semana, el mes, o el año, el casino siempre termina con aproximadamente el 4.5 por ciento de la cantidad total apostada. Aquel 4.5 %, podría no parecer mucho, pero pongámoslo en perspectiva. Supongamos que un total de $ 100 millones de dólares se apostó colectivamente por todos los jugadores de un casino en las mesas de blackjack en el transcurso de un año. El casino ganó neto 4,5 millones de dólares.

Lo que los dueños de los casinos y los jugadores profesionales entienden sobre la naturaleza de las probabilidades es que cada mano jugada es estadísticamente independiente de cada una de las otras manos. Cada mano individual es un evento único, donde el resultado es aleatorio en relación a la última mano jugada o la

siguiente. Si nos focalizamos en cada mano individualmente, habrá una distribución aleatoria e impredecible entre manos ganadoras y perdedoras. Pero en una base colectiva, justamente lo contrario es cierto. Si se juega un número lo suficientemente grande de manos, emergerán esquemas que producirán un resultado consistente, predecible y estadísticamente confiable.

Esto es lo que hace tan difícil pensar en términos de probabilidades. Se requiere de dos estratos de pensamiento superpuestos y que parecen contradecirse el uno al otro. Llamaremos al primer estrato, el nivel micro. En este nivel, usted tiene que creer en la incertidumbre y la imprevisibilidad de cada mano individual. Usted sabe la verdad de esta incertidumbre, porque siempre hay un número de variables desconocidas que afectan a la consistencia en la cobertura que cada nueva mano trae. Por ejemplo, usted no puede saber de antemano cómo jugará cualquiera de los demás participantes sus manos, ya que pueden tomar o rechazar las cartas adicionales. Estas variables que actúan sobre la consistencia de este estrato, que no pueden ser controladas o conocidos de antemano hará que los resultados se orienten a cualquier lado, siendo inciertos y aleatorios (estadísticamente independientes) en relación a cualquier otra mano. El segundo estrato es el nivel macro. En este nivel, usted tiene que creer que los resultados a través de una serie de manos son relativamente seguros y predecibles. Su grado de certeza se basa en la constante fija o variable que sabe de antemano y, está concretamente, diseñada para darle una ventaja a un lado o al otro.
La constante a la que me refiero es: Las reglas del juego. Así que, a pesar de que usted no pueda saber de antemano (a menos que sea psíquico) la secuencia de ganancias o pérdidas, puede ser relativamente cierto que si se juegan suficientes manos, quien tenga la ventaja termina con más victorias que pérdidas. El grado de certidumbre está en función de lo bueno o malo que sea su modelo.

Es la capacidad para creer en la imprevisibilidad del juego a nivel micro y, al mismo tiempo creer en la previsibilidad del juego a niveles macro lo que lleva al casino y al jugador profesional a ser eficaces, predecibles y exitosos en lo que hacen. Su creencia en la unicidad de cada mano les impide realizar el inútil esfuerzo de tratar de predecir su desenlace en forma individual. Han aprendido y aceptado totalmente el hecho de que no saben lo que va a ocurrir a continuación. Más importante aún, saben que no es necesario conocer que va a ocurrir para ganar dinero consistentemente. Debido a que no tienen que saber lo que va a ocurrir a continuación, no le dan ningún especial significado emocional, o de otra índole, a cada mano individual, vuelta de la rueda, o lanzamiento de los dados. En otras palabras, ellos no se dejan estorbar por expectativas poco realistas sobre lo que va a pasar, tampoco sus egos están implicados en lo que hacen. Como resultado, han aprendido a mantener las probabilidades a su favor y ejecutar su plan sin vacilaciones, lo que los hace menos susceptibles a cometer errores. Permanecen relajados porque están comprometidos y dispuestos a dejar que las probabilidades (su ventaja) se pongan en juego, mientras saben que si sus márgenes son lo suficientemente buenos y la muestra lo suficientemente grande, serán ganadores netos.

Los mejores traders utilizan la misma estrategia de pensamiento del casino y el jugador profesional. No sólo hace que esto trabaje en su beneficio, sino que la

dinámica subyacente que apoya la necesidad de tal estrategia es exactamente la misma tanto en el trading como en los juegos de azar. Una simple mirada a esta estrategia, lo demuestra muy claramente. En primer lugar, el trader, el jugador, y el casino se ocupan de todas las variables conocidas y desconocidas que afectan los resultados de cada trade, o evento en los juegos de azar. En los juegos de azar, las variables conocidas son las reglas del juego. En el trading, las variables conocidas (desde la perspectiva de cada uno de los traders) son los resultados de sus análisis del mercado.

El análisis del mercado considera patrones de comportamiento de las acciones colectivas de todos los participantes en un mercado. Sabemos que las personas actúan de la misma manera en condiciones, situaciones y circunstancias análogas, una y otra vez, y generan patrones observables de comportamiento. De la misma manera, grupos de personas que interactúan el uno con el otro, día tras día, semana tras semana, también producen modelos de comportamiento que se repiten. Estas pautas de comportamiento colectivo pueden ser descubiertas e identificadas con herramientas tales como líneas de tendencia, medias móviles, osciladores, o retrocesos, solo por nombrar algunos de los miles de recursos que están disponibles para cualquier operador. Cada instrumento analítico utiliza un conjunto de criterios para definir los límites de cada patrón de comportamiento determinado. Los conjuntos de criterios y los límites identificados, son variables del mercado conocidas por el trader. Estas variables son para el trader individual lo que las reglas del juego son para el casino y el jugador. Con esto quiero decir, que los instrumentos de análisis son las variables que utiliza el trader y que le permiten poner las probabilidades de éxito a su favor. De la misma manera que las reglas del juego ponen las probabilidades de éxito a favor del casino. En segundo lugar, sabemos que en los juegos de azar un número de variables desconocidas actúan sobre los resultados de cada mano.

En el blackjack, las incógnitas son el revolver la carta escondida y cómo los jugadores resuelven desarrollar sus manos. En los dados, es la forma cómo los dados son tirados. Y en la ruleta, es la cantidad de fuerza aplicada al hacer girar la rueda. Todas estas variables desconocidas actúan como fuerzas sobre los resultados en cada caso, de una manera que hace que cada evento sea estadísticamente independiente de cualquier otro, creando así una distribución aleatoria entre ganancias y pérdidas. El trading también implica un número de variables desconocidas que actúan sobre el resultado de cualquier patrón de comportamiento en particular, que un operador puede identificar y usar. Estas variables desconocidas son todos los demás traders que tienen el potencial de entrar en el mercado para poner una operación.

Cada trade contribuye a la posición del mercado en un momento dado, lo que significa que cada trader, sobre la base de su creencia de lo que es alto y lo que es bajo, contribuye al patrón de conciencia colectiva de comportamiento que se muestra en ese momento. Si hay un patrón reconocible, y si las variables utilizadas para definir ese patrón se ajustan a la definición del modelo de un trader en particular, entonces podemos decir que el mercado está ofreciendo a este trader la oportunidad de comprar o vender, sobre la base de la evidencia de ese trader. Supongamos que el trader aprovecha la oportunidad para sacar provecho de su ventaja y abre una

posición. ¿Qué factores determinarán que el mercado se desarrolle a favor o en contra de su modelo? La respuesta es: ¡El comportamiento de los otros traders!.

Durante el tiempo que él decida permanecer en el mercado, otros traders participantes tendrán sus propias convicciones acerca de lo que es alto y lo que es bajo. En un momento dado, un porcentaje de los otros traders contribuirá a un resultado favorable al modelo de nuestro trader, y otro porcentaje estarán en contra de su modelo. No hay ningún modo de saber por adelantado como los demás van a comportarse y como su comportamiento afectará su operación, por lo tanto el resultado será totalmente incierto.

El hecho es que, el resultado de cada operación que cualquier persona decida hacer se va a ver afectado de alguna manera por el posterior comportamiento de otros traders que participan en este mercado, lo que nos arroja sobre dicha operación, un resultado a todas luces incierto. Dado que todos los trades tienen un resultado incierto, entonces como en el juego, cada trade tiene que ser estadísticamente independiente del siguiente, el anterior, o cualquier otro en el futuro, aun cuando el trader pueda usar la misma serie de variables conocidas para identificar su patrón de trading. Además, si el resultado de cada trade individual es estadísticamente independiente de los otros, también debe haber una distribución arbitraria entre ganancias y pérdidas en cualquier sucesión de trades dada, aún cuando las probabilidades de éxito para cada operación individual puedan estar en el favor del trader.

Los propietarios de casino no tratan de predecir o saber de antemano los resultados de cada evento individual. Aparte del hecho de que sería sumamente difícil, habida cuenta de todas las variables desconocidas que operan en cada juego, esto no es necesario para crear resultados consistentes. Ellos han aprendido que todo lo que tienen que hacer es mantener las probabilidades a su favor y tener una muestra suficientemente grande de los hechos a fin de que sus modelos tengan amplia oportunidad de funcionar.

TRADING EN EL MOMENTO

Los traders que han aprendido a pensar en probabilidades se acercan al mercado desde la misma perspectiva. A nivel micro, ellos creen que cada trade es único. Y entienden que en cualquier momento dado, el mercado podría verse exactamente igual en un chart como se vio en un momento previo, pero la actual consistencia del mercado de un momento al otro nunca es la misma. Para que cualquier patrón pudiera ser exactamente igual ahora, a como lo fue en algún momento anterior, requeriría que cada trader que participó en el anterior estuviese presente, y además que cada uno de ellos también interactuara con el otro exactamente de la misma manera durante un periodo de tiempo. Las probabilidades de que eso suceda son inexistentes. Es extremadamente importante entender este fenómeno por su implicancia psicológica.

Podemos utilizar todas las diversas herramientas para analizar el comportamiento del mercado y encontrar los patrones que representan las mejores circunstancias, y

desde una perspectiva analítica, estos patrones pueden aparentar ser ciertamente iguales en todos los aspectos, tanto visualmente como matemáticamente. Pero, si la coherencia del grupo de traders que crearon la pauta "ahora" es diferente, incluso por una sola persona del grupo que la creó, los resultados del actual patrón tienen el potencial de ser diferentes (El ejemplo del analista y el presidente ilustra este punto bastante bien). Tan sólo un trader, en algún lugar del mundo, con diferentes creencias sobre el futuro, cambia el resultado de cualquier modelo particular de mercado y limita la ventaja que representa dicho patrón. La característica más fundamental del comportamiento del mercado es que en cada "ahora en el momento" la situación del mercado, tiene su "ahora en el momento" en el patrón de comportamiento, y cada evento "ahora en el momento" es siempre un acontecimiento único, con su propio resultado, independiente de todos los otros. Esta singularidad implica que sabemos que cualquier cosa puede suceder, lo que conocemos y lo que no conocemos (o no podemos conocer, a menos que tengamos una extraordinaria capacidad de percepción). Este flujo constante de variables tanto conocidas como desconocidas, crea un entorno probabilístico en el que no sabemos lo que sucederá después.

Esta última afirmación puede parecer muy lógica, incluso evidente, pero hay un gran problema y es que nada es lógico ni evidente. Ser consciente de la incertidumbre y comprender la naturaleza de las probabilidades nos da la capacidad para funcionar con eficacia desde una perspectiva probabilística.

Pensar en probabilidades puede ser difícil de dominar, porque nuestras mentes no se encuentran naturalmente equipadas para procesar la información de esta manera. Por el contrario, nuestras mentes nos inducen a percibir lo que sabemos, y lo que sabemos es parte de nuestro pasado, mientras que en el mercado, cada momento es nuevo y único, incluso aunque puede haber similitudes con algo que ocurrió en el pasado. Esto significa que a menos que entrenemos nuestras mentes para percibir la singularidad de cada momento, esta singularidad será automáticamente filtrada fuera de nuestra percepción. Vamos a percibir sólo lo que sabemos, pero perderemos toda la información que es bloqueada por nuestros temores, todo eso seguirá siendo invisible.

La conclusión es que pensar en probabilidades tiene cierto grado de sofisticación, lo que puede necesitar en algunas personas una cantidad considerable de esfuerzo para integrarlo en sus sistemas mentales como una función estratégica de pensamiento. La mayoría de los traders no entienden completamente esto, como resultado de ello, asumen equivocadamente que están pensando en probabilidades, porque tienen cierto grado de comprensión de los conceptos. He trabajado con cientos de traders que creyeron equivocadamente que pensaban en probabilidades, pero no lo hacían.

Aquí está un ejemplo de un comerciante con quien he trabajado voy a llamarlo Bob. Bob es un consejero comercial certificado de CTA, que gestiona aproximadamente 50 millones de dólares en inversiones. Ha estado en el negocio durante casi 30 años. Llegó a uno de mis talleres, porque nunca fue capaz de producir más de un 12 a 18 por ciento de retorno anual sobre las cuentas que gestiona. Esta es una buena rentabilidad, pero Bob no estaba muy satisfecho porque piensa que por su capacidad analítica debería lograr un retorno anual de 150 a 200 por ciento. Yo describiría a Bob

como versado en la naturaleza de las probabilidades. Es decir, que entiende los conceptos, aunque no funciona desde una perspectiva probabilística. Poco después de asistir a la reunión, me pidió algunos consejos. Aquí está registrado en mi diario todo lo que pasó inmediatamente después de que conversamos por teléfono.

9-28-95: Bob llama con un problema. Abrió una posición en el mercado la cual comercializa hasta alrededor de un tercio del recorrido hacia su stop y luego volvió a su punto de entrada, donde él decidió salir del mercado. Casi inmediatamente después de que salió, el mercado recorrió 500 puntos en la dirección inicial, pero por supuesto ya estaba fuera del mercado. Él no entendía lo que estaba pasando. En primer lugar, le pregunté cuál era su riesgo. Él no entendió la pregunta. Se supone que había aceptado un riesgo, ya que había puesto un stop. Me respondió que sólo porque puso un stop no significaba que había realmente aceptado el riesgo en esa operación.

Hay muchas cosas que pueden estar en riesgo: perder dinero, sentirse mal, no sentirse perfecto, etc., dependiendo de la motivación subyacente que se tenga para el trading. He señalado que las creencias de una persona siempre son reveladas por sus acciones.

Podemos asumir que él sabía que para ser trader disciplinado uno tiene que definir el riesgo y poner un stop. Y así lo hizo puso su stop. Sin embargo, una persona puede poner un stop y, al mismo tiempo no creer que este se vaya a activar o que el mercado se pudiera volver en contra. Por la forma en que se describe la situación, me sonaba como si esto fuera exactamente lo que pasó con él. Cuando abrió la operación, no creyó que fuera a ser detenido por el stop. Tampoco creyó que el mercado se volviera en su contra. De hecho, era tan firme su convicción a este respecto, que cuando el precio volvió a su punto de entrada, salió del trade para castigar al mercado con un "te mostraré que no puedes ir en mi contra ni siquiera por un tic”. Después de haberle señalado este hecho, dijo que esta era exactamente la actitud que tenía cuando inició su operación y que había estado esperando para este trade durante semanas y cuando el mercado finalmente llegó a este punto, él solo pensó en invertir de inmediato. Respondí recomendándole mirar esta experiencia como si simplemente le estuviera señalando el camino a algo que él tenía que aprender.

Un requisito previo para pensar en probabilidades es que usted acepte el riesgo, porque si usted no lo hace, no querrá afrontar las posibilidades que usted no ha aceptado, cuando ellas realmente se presentan. Cuando usted ha entrenado su mente para pensar en probabilidades, esto quiere decir que ha aceptado totalmente todas las posibilidades (sin resistencia interna ni conflicto) y usted siempre hace algo para tomar las fuerzas desconocidas en consideración. Pensar de esta manera es prácticamente imposible a menos que usted haya hecho el trabajo mental necesario para deshacerse de la necesidad de saber qué va a ocurrir a continuación, o la necesidad de tener razón en cada trade. De hecho, el grado en el que usted cree que sabe, o asume, o en modo alguno necesita saber qué va a ocurrir a continuación, es igual a la medida en que usted fallará como trader. Los traders que han aprendido a pensar en término de probabilidades están seguros de su éxito total, ya que se comprometen a tomar cada trade en forma ajustada a la definición de su modelo. Ellos no intentan ser muy

exigente con los patrones que ellos piensan, asumen, o creen sobre los cuales trabajan y actúan; tampoco evitan los patrones sobre los cuales no van a trabajar. Si ellos hicieran cualquiera de aquellas cosas, contradirían su creencia que "el ahora", la situación del momento es siempre única, y crea una distribución arbitraria entre triunfos y pérdidas sobre cualquier serie dada de eventos. Han aprendido, por lo general de manera muy dolorosa, que no saben de antemano qué modelos son abordables y cuáles no lo son. Han dejado de intentar predecir los resultados. Han llegado a la conclusión de que tomando cada oportunidad que se presente aumentan el tamaño de la muestra de trades, lo que a su vez da a cualquier modelo que utilicen una amplia oportunidad de jugar a su favor, al igual que los casinos.

Por otro lado, por qué cree usted que pierden los traders que están obsesionadas con el análisis del mercado. Ellos anhelan el sentido de la certeza que el análisis parece darles. Aunque pocos lo admiten, la verdad es que el típico trader quiere tener razón en todos y cada uno de sus trades. Él está desesperadamente tratando de tener certidumbre de algo que simplemente no existe. La ironía es que si aceptara completamente el hecho de que la certeza no existe, crearía la certeza que tanto ansía. Estaría absolutamente seguro de que la certeza no existe, cuando logre la plena aceptación de la incertidumbre de cada evento y la singularidad de cada momento, así su frustración por el trading desaparecería. Además, ya no sería susceptible de cometer todos los errores típicos del trading que disminuyen su potencial para ser consistente y destruyen su sentido de confianza en sí mismos.

Por ejemplo no predefinir el riesgo antes de entrar en un trade es el más común de todos los errores cometidos por los traders y eso es empezar todo el proceso de negociación desde una perspectiva inadecuada. A la luz del hecho de que cualquier cosa puede suceder, ¿Tendría sentido decidir antes de ejecutar un trade lo que debería ver, oír, o sentir del mercado para concluir que su sistema está o no funcionando? Entonces, ¿por qué el trader típico decide hacerlo una y otra vez? Ya he dado la respuesta en el último capítulo, pero hay más y también hay algunas dificultades lógicas, pero la respuesta es simple. El trader típico no predefine el riesgo antes de entrar en un trade porque no cree que sea necesario. Y cree que "no es necesario" porque cree que sabe lo que va a ocurrir a continuación. Y el motivo por el que cree que sabe lo que va a ocurrir a continuación es porque él no entra en un trade hasta que está convencido de que tiene la razón. El está convencido que el trade será ganador, y si será un trade ganador, ya no es necesario definir el riesgo (porque si el tiene razón, no hay riesgo). Los traders típicos pasan por el ejercicio de convencerse a si mismos que tienen razón antes de entrar a un trade, porque la alternativa (estar equivocado) es simplemente inaceptable. Recuerde que nuestra mente está programada para asociar. Como resultado, el hecho de estar equivocado para un trade cualquiera tiene el potencial de poder ser asociado con cualquier (o con todo) otro evento en la vida del trader en el que haya estado equivocado. La implicancia es que cualquier trade puede fácilmente asociarse con el dolor acumulado de cada vez que se ha equivocado en su vida.

Dada la enorme carga de energía negativa no resuelta rodeando a lo que significa estar equivocado que existe en la mayoría de la gente, es fácil ver por qué cada trade puede literalmente tomar la significación de una situación de vida o muerte. Entonces,

para el trader típico, determinar cómo el mercado se tendría que ver, sonar o sentir para informarle que su trade no está funcionando crearía un dilema irreconciliable. Por un lado, él necesita desesperadamente ganar y la única manera de hacerlo es participando, pero la única forma de participar es si está seguro de que su trade ganará. Por otra parte, si define su riesgo, estará por su voluntad aceptando información que negaría algo de lo cual ya se ha convencido a si mismo. Estaría contradiciendo su proceso de tomar una decisión por la cual atravesó al convencerse a si mismo que su trade funcionará. Si el se expone a si mismo a información conflictiva, seguramente crearía algún nivel de duda sobre la viabilidad de ese trade. Si se permite experimentar esa duda, difícilmente participe. Si finalmente no realiza su trade y este termina siendo ganador, él sentirá extrema agonía. Para algunas personas, nada duele más que reconocer una oportunidad y perderla por dudar de si mismo. ***Para el trader típico, la única salida de este dilema psicológico es ignorar el riesgo y convencerse a si mismo que su trade es correcto*.**

Si nada de esto le suena familiar, considere esto: Cuando usted está convencido que tiene la razón lo que se dice a si mismo es "Yo sé quien está en este mercado y se quien está a punto de entrar. Sé lo que creen acerca de lo que es o alto o lo que es bajo. Además, conozco la capacidad de cada una de las personas para actuar sobre sus creencias (el grado de claridad o a falta de conflicto interno), y con este conocimiento, estoy en condiciones de determinar, cómo las acciones de cada una de estas personas afectan los movimientos del precio en forma colectiva en un segundo, un minuto, una hora, un día, o una la semana a partir de ahora”.

Mirando el proceso de convencerse a usted mismo de que tiene razón, desde esta perspectiva, parece un poco absurdo, ¿no? Para los traders que han aprendido a pensar en términos de probabilidades, no hay dilema. Han aprendido que el trading no tiene nada que ver con tener razón o estar equivocados sobre cualquier trade individual. Como resultado, no tienen que percibir los riesgos del trading de la misma manera que lo hace un trader típico. Cualquiera de los mejores traders (los que piensan en probabilidades) puede tener tanta energía negativa rodeando lo que significa estar equivocados como el trader típico. Pero mientras ellos legítimamente definan al trading como un juego de probabilidades, sus respuestas emocionales al desenlace de cualquier trade en particular son equivalentes a como el trader típico se sentiría con respecto a tirar una moneda, prediciendo “cara” y viendo a la moneda salir como “cruz”. Una predicción incorrecta, pero para la mayoría de la gente estar equivocados al predecir el resultado de tirar una moneda no les va a conectar al dolor acumulado de cada vez que han estado equivocados en sus vidas. ¿Por qué? La mayoría de la gente sabe que el desenlace de tirar una moneda es aleatorio. Si uno cree en esto, entonces naturalmente espera un desenlace aleatorio. Aleatoriedad implica por lo menos cierto grado de incertidumbre. Así que cuando pensamos en un resultado aleatorio, hay una implícita aceptación que no sabemos lo que ese resultado será. Cuando aceptamos de antemano un evento que nosotros no sabemos como resultará, esa aceptación tiene el efecto de mantener nuestra expectativa neutral y abierta.

Ahora estamos llegando al núcleo de lo que hiere al trader típico. Cualquier expectativa sobre el comportamiento del mercado que sea específica, bien definida o

rígida -en lugar de ser neutral y abierta- es irreal y potencialmente dañina. Si cada momento del mercado es único, y cualquier cosa es posible, entonces cualquier expectativa que no refleja estas características carentes de límites no es realista.

GESTIÓN DE EXPECTATIVAS

El daño potencial causado por la existencia de expectativas poco realistas proviene del modo como esto afecta a la forma en que percibimos la información. Las expectativas son representaciones mentales de lo que en algún momento del futuro se verá, o sentirá como sonido, sabor, u olor. Las expectativas provienen de lo que sabemos. Esto tiene sentido, porque no podemos esperar algo de lo que no tenemos conocimiento o conciencia. Lo que sabemos es sinónimo de lo que hemos aprendido a pensar acerca de las formas en que el entorno puede expresarse a sí mismo. ¿Qué creemos que es nuestra propia versión de la verdad? Cuando esperamos algo, estamos proyectando en el futuro lo que creemos que es verdad.

Esperamos del medio ambiente un minuto, una hora, un día, una semana o un mes a partir de la forma en que ahora están representados en nuestras mentes. Tenemos que ser cuidadosos acerca de lo que proyectamos en el futuro, porque nada tiene más potencial de crear infelicidad y miseria emocional que una expectativa no cumplida. Cuando las cosas suceden exactamente como esperamos que sucedan, ¿cómo te sientes? La respuesta es maravillosa en general (incluidos los sentimientos como felicidad, alegría, satisfacción, y un mayor sentido de bienestar), a menos que, por supuesto, se espere algo terrible y se manifieste. Por el contrario, ¿cómo te sientes cuando tus expectativas no se cumplen? La respuesta es universal: Dolor Emocional.

Todos hemos experimentado algún grado de cólera, resentimiento, desesperación, pesar, decepción, descontento, o traición cuando las cosa no resultan ser exactamente como esperamos que fuera (a no ser, desde luego, que estemos completamente sorprendidos por algo mucho mejor de lo que imaginamos). Aquí es cuando nos metemos en problemas. Debido a que nuestras expectativas provienen de lo que sabemos, cuando creemos que sabemos algo, naturalmente esperamos tener la razón. En ese momento, creemos estar mas en un estado de ánimo neutral o abierto, y no es difícil entender por qué. Nos sentimos muy bien si el mercado hace lo que esperamos que haga, o nos sentimos horribles si no es así, entonces no estamos exactamente neutrales o abiertos. Muy por el contrario, la fuerza de la creencia detrás de la expectativa hará que nosotros percibamos información sobre el mercado de una manera que confirma lo que esperamos (naturalmente, nos gusta sentirnos bien), y nuestros mecanismos de blindaje del dolor nos protegen de la información que no confirma lo que esperamos (impidiendo que nos sintamos mal).

Como ya he indicado, nuestras mentes están diseñadas para que nos ayuden a evitar el dolor, tanto físico como emocional. Estos mecanismos de anulación de dolor existen tanto en niveles conscientes como inconscientes. Por ejemplo, si un objeto viene hacia su cabeza, usted reacciona instintivamente para evitarlo. Esquivarlo no requiere un proceso decisorio consciente. De otra parte, si usted claramente ve el

objeto y tiene el tiempo para considerar las alternativas, usted puede decidir coger el objeto, batearlo lejos con su mano, o un bate. Estos son ejemplos de cómo nos protegemos a nosotros mismos del dolor físico. La forma de protegernos nosotros mismos del dolor emocional o mental obra de la misma manera, excepto que ahora nos protegemos de la información.

Por ejemplo, la información que expresa el mercado acerca de sí mismo y su potencial para avanzar en una dirección particular. Si hay una diferencia entre lo que queremos o esperamos y lo que el mercado ofrece o pone a disposición, entonces nuestro conjunto de mecanismos para evitar el dolor, compensa esta diferencia. Al igual que con el dolor físico, estos mecanismos funcionan, tanto en niveles conscientes como inconscientes.

Para protegernos de la información dolorosa en el nivel consciente, racionalizamos, justificamos, inventamos excusas, voluntariamente reunimos información que neutraliza la importancia de la información contradictoria, nos enojamos (para evitar los conflictos de información), o simplemente nos mentimos a nosotros mismos. En el nivel subconsciente, el proceso para evitar el dolor es mucho más sutil y misterioso. En este nivel, nuestras mentes pueden bloquear nuestra capacidad de ver otras alternativas, aunque en otras circunstancias seríamos capaces de percibirlas. Ahora, porque están en conflicto con lo que queremos o esperamos, nuestros mecanismos para evitar el dolor pueden hacerlos desaparecer (como si no existieran).

Para ilustrar este fenómeno, el mejor ejemplo de ello es el que ya he dado: Estamos en un trade, cuando el mercado se está moviendo en contra de nosotros, de hecho, el mercado ha establecido una tendencia en la dirección opuesta a lo que queremos o esperamos. Por lo general, no tendríamos ningún problema en la identificación o la percepción de este modelo si no fuera por el hecho de que el mercado se está moviendo en contra de nuestra posición. Sin embargo, el modelo pierde su significado (se convierte en invisible) porque resulta demasiado doloroso reconocerlo.

Para evitar el dolor, estrechamos nuestro foco de atención y nos concentramos en la información que nos aparta de él, independientemente de que sea tan insignificante como un minuto. En el ínterin, la información que indica claramente la presencia de una tendencia y la oportunidad de negociar en el sentido de la tendencia se convierte en invisible. La tendencia no desaparece de la realidad física, pero nuestra capacidad de percibirla lo hace. Nuestros mecanismos de anulación de dolor bloquean nuestra capacidad de definir e interpretar lo que el mercado muestra como una tendencia. La tendencia entonces se quedará invisible hasta que el mercado reverse a nuestro favor o nos fuerce a salir del trade porque la presión de perder demasiado dinero se hace insoportable. No es hasta que nos situamos fuera del trade o fuera del peligro, que la tendencia se hace evidente, así como todas las oportunidades de hacer dinero en ese trade.

Todas las distinciones que de otro modo serían perceptibles y perfectamente claras, aparecen después de los hechos, cuando ya no hay nada de lo que nuestras mentes tengan que protegernos. Tenemos el potencial para crear mecanismos de anulación de

dolor auto protectores, porque ellas son las formas naturales del modo en que nuestras mentes funcionan. Puede haber momentos en que estamos protegiéndonos de la información que tiene el potencial para lograr profundos traumas emocionales o heridas que no estamos dispuestos a afrontar, o no tenemos las aptitudes adecuadas o recursos para encararlos. En estos casos, nuestros mecanismos naturales no nos sirven. Pero más a menudo, nuestros mecanismos de anulación de dolor solamente nos protegen de la información que indicaría que nuestras expectativas no están en correspondencia con que lo que está disponible desde la perspectiva del entorno.

Aquí es donde nuestros mecanismos de anulación del dolor nos hacen un flaco favor, sobre todo a los traders. Para comprender este concepto, pregúntese de la información sobre el mercado ¿qué es exactamente lo que constituye una amenaza? ¿Es una amenaza porque el mercado realmente expresa información cargada negativamente como alguna característica inherente a la forma en que él existe? Puede parecer de esa manera, pero en el nivel más fundamental, lo que el mercado nos da a percibir son tics-altos y tics-bajos, barras-altas y barras-bajas. Estos patrones en forma de tics altos y bajos, representan modelos. Ahora, ¿están algunos de estos tics o patrones cargados en forman negativa? Una vez más, puede ciertamente parecerlo, pero desde la perspectiva del mercado la información es neutral. Cada tic-alto, o tic- bajo, o patrón es sólo información, que nos indica la posición del mercado. Si alguna de esta información tuvo una carga negativo como una característica inherente de la forma en que existe, entonces no todo el que quede expuesto a ella experimenta dolor emocional.

Por ejemplo, si usted y yo somos golpeados en la cabeza con un objeto sólido, probablemente no habría mucha diferencia en la forma cómo nos sentiríamos. Ambos sentiríamos el dolor. Cualquier parte de nuestros cuerpos que entre en contacto con un objeto sólido con algún grado de fuerza hará que alguien con un sistema nervioso normal experimente dolor. Compartimos la experiencia, porque nuestros cuerpos están construidos básicamente en la misma forma. El dolor es una respuesta fisiológica automática al impacto con un objeto tangible. La información expresada en forma de palabras o gestos por el medio ambiente, o altos y bajos expresados por el mercado, pueden ser tan dolorosas como ser golpeado con un objeto sólido, pero hay una diferencia importante entre la información y los objetos. La información no es tangible. La información no está formada de átomos y moléculas. Experimentar los efectos potenciales negativos o positivos de la información, requiere una interpretación. Las interpretaciones que hacemos son las funciones de nuestros marcos únicos mentales, y el marco mental de todo el mundo es único por dos motivos fundamentales. En primer lugar, todos nosotros nacimos con diferentes códigos genéticos para el comportamiento y características de personalidad, que nos mueven a que tengamos diferentes necesidades unos de otros. La forma cómo respondemos positiva o negativamente a estas necesidades con respecto al medio ambiente y en qué grado, crea experiencias únicas para cada individuo. En segundo lugar, todo el mundo está expuesto a una variedad de fuerzas ambientales. Algunas de estas fuerzas son similares de un individuo al siguiente, pero en ningún caso son exactamente lo mismo.

Si se considera el número de posibles combinaciones de características de personalidad codificadas genéticamente con las que se pueden haber nacido, en relación con la casi infinita variedad de fuerzas ambientales que podemos encontrar a lo largo de nuestra vida, todas las cuales contribuyen a la construcción de nuestro marco mental, no es difícil ver por qué no hay un marco mental universal común a todos.

A diferencia de nuestros cuerpos, que tienen una estructura molecular común en las experiencias de dolor físico, no hay una mente universal establecida para asegurar que vamos a compartir los posibles efectos negativos o positivos de una información, de la misma manera. Por ejemplo, alguien podría lanzarle insultos a usted, con la intención de hacer que usted sienta dolor emocional. Desde la perspectiva del medio ambiente, esto es una información cargada negativamente. ¿Experimentará los efectos negativos intencionados? ¡No necesariamente! Primero tiene que ser capaz de interpretar la información como negativa para poder experimentarla como negativa. ¿Qué pasa si esta persona lo insulta en un idioma que no entiende, o está usando palabras cuyo significado usted desconoce? ¿Experimentaría el dolor? No mientras no construya un marco para definir y entender las palabras de un modo despectivo.

Incluso ni así podemos asumir que lo que usted siente corresponde a la intención detrás del insulto. Usted podría tener un marco que percibe la intención negativa, pero en lugar de sentir dolor, puede ser que experimente algún tipo perverso de placer. Conozco a muchas personas que, simplemente por puro entretenimiento, les gusta irritar a la gente, levantándole emociones negativas. Si los insultan, experimentan una sensación de alegría porque entonces saben que tuvieron éxito.

Una persona que expresa amor verdadero proyecta información con carga positiva en el medio ambiente. Digamos que la intención detrás de la expresión de estos sentimientos positivos es transmitir afecto, cariño y amistad. ¿Hay garantías de que la persona o las personas de estén recibiendo esta información cargada positivamente la interpretarán y experimentarán como tal? No, no la hay. Una persona con un muy bajo sentido de la autoestima, o alguien que haya experimentado un enorme daño y decepción en sus relaciones, a menudo malinterpreta una expresión de auténtico amor como otra cosa. En el caso de una persona con baja autoestima, si no cree que merece ser amada, es difícil, si no imposible, que interprete lo que se le ofrece como verdadero o real. En el segundo caso, cuando se tiene una importante acumulación de dolor y decepción en las relaciones, una persona puede fácilmente llegar a creer que una genuina expresión de amor es extremadamente rara, si no inexistente, y probablemente interpretar la situación, como que alguien está tratando de aprovecharse de él de alguna manera.

Con seguridad no tendré que seguir y seguir, dando ejemplos de todas las formas posibles que hay de malinterpretar lo que alguien está tratando de comunicarnos o cómo lo que expresamos puede ser malinterpretado en formas completamente no deseada por nosotros. El punto es que cada individuo define e interpreta la información y, por consiguiente, sea esta cual sea, la interpreta en su propia y única manera. No hay ningún modo estandarizado de experimentar lo que el ambiente

puede ofrecer, no podemos decir que la información sea positiva, neutra, o negativa porque no hay ningún marco mental estandarizado para percibir la información.

Considere que, como traders, el mercado nos ofrece algo para percibir en cada momento. En cierto modo, se podría decir que el mercado se comunica con nosotros.
Si partimos de la premisa de que el mercado no genera información de carga negativa como una característica inherente a la forma en que existe, entonces podemos preguntar, "¿Cuáles son las causas para que la información tenga la calidad de negativa?" En otras palabras, ¿de donde exactamente viene la amenaza de dolor? Si esto no viene del mercado, entonces tiene que venir del modo en que definimos e interpretamos la información disponible. Definir e interpretar la información es una función de lo que suponemos que sabemos o lo que creemos que debe ser verdad. Si lo que sabemos o creemos, de hecho, es cierto entonces cuando proyectamos nuestras creencias hacia el futuro como un momento de expectativa, naturalmente esperamos tener la razón. Cuando esperamos estar en lo cierto, toda la información que no confirma nuestra versión de la verdad se convierte automáticamente en una amenaza. Toda la información que tiene el potencial de ser una amenaza también tiene el potencial de ser bloqueada, distorsionada, o menospreciada por nuestros mecanismos de evasión del dolor.

Es esta característica particular de la forma en que nuestra mente funciona, la que realmente puede hacernos un flaco favor. Como traders, no podemos permitirnos el lujo de dejar que nuestros mecanismos para evitar el dolor nos prive de lo que el mercado está tratando de comunicarnos acerca de lo que está disponible en el camino de la próxima oportunidad de entrar, salir, añadir, o restar a la posición, solo porque está haciendo algo que no queremos o esperamos. Por ejemplo, cuando observa el mercado (en forma ocasional), sin ninguna intención de hacer nada, cualquier tics hacia arriba o hacia abajo ¿hará que usted se sienta enojado, decepcionado, frustrado, desilusionado, o traicionado de alguna manera? ¡No! La razón es que no hay nada en juego. Usted está simplemente observando información que le dice a donde va el mercado en ese momento. ¿Si está viendo algún tipo de patrón de comportamiento que ha aprendido a identificar, no reconoce fácilmente dicho patrón? Sí, por la misma razón: No hay nada en juego.

No hay nada en juego porque no hay expectativa. Usted no ha previsto lo que cree, asume, o cree que sabe acerca de ese mercado en un momento futuro. Como resultado de ello, no hay nada que decir sobre tener razón o sobre lo que pueda ir mal y la información no tiene potencial para asumir la calidad de ser una amenaza o de estar cargado negativamente. En particular, no espera, no ha puesto ningún límite sobre cómo el mercado puede expresarse. Sin ningún tipo de límite mental, se le facilita percibir todo lo que ha aprendido sobre la naturaleza de las formas en que el mercado se mueve. No hay nada que los mecanismos para evadir el dolor deban excluir de su conciencia, distorsionar, o menospreciar con el fin de protegerle.

En mis talleres, yo siempre pido a los participantes que resuelvan la siguiente paradoja primaria del trading: ¿De qué manera puede un trader aprender a ser rígido y flexible al mismo tiempo? La respuesta es: Tenemos que ser rígidos en nuestras

normas y flexible en nuestras expectativas. Tenemos que ser rígidos en nuestras reglas para que podamos tener un sentido de auto-confianza que pueda siempre, protegernos en un medio ambiente que tiene pocos límites, si es que tiene alguno. Tenemos que ser flexibles en nuestras expectativas para que podamos percibir, con el mayor grado de claridad y objetividad, lo que el mercado nos está comunicando desde su perspectiva. En este punto, probablemente Ni para que decir que el trader típico hace lo contrario: Es flexible en sus normas y rígido en sus expectativas. Curiosamente, la expectativa más rígida que tiene es doblar, violar, o romper sus reglas a fin de acomodar su falta de voluntad para renunciar a lo que él quiere en favor de lo que el mercado le está ofreciendo.

COMO ELIMINAR EL RIESGO EMOCIONAL

Para eliminar el riesgo emocional del trading, usted tiene que neutralizar sus expectativas acerca de lo que el mercado hará o no en cualquier momento o en cualquier situación dada. Usted puede hacer esto si está dispuesto a pensar desde la perspectiva de los mercados. Recuerde, el mercado siempre se comunica en función de probabilidades. En el plano colectivo, su patrón puede parecer perfecto en todos los aspectos, pero en el plano individual, cada trader que tiene el potencial de actuar como una fuerza sobre el movimiento de precios puede alterar el resultado positivo de ese patrón. Para pensar en probabilidades, usted tiene que crear un marco mental apropiado que sea consistente con los principios subyacentes de un entorno probabilístico. Una mente probabilística orientada al trading debe tomar en consideración cinco verdades fundamentales:

1) Cualquier cosa puede suceder.

2) No es necesario saber qué va a suceder para lograr hacer dinero.

3) Hay una distribución aleatoria entre trades ganadores y perdedores para cualquier conjunto de variables que definen un patrón.

4) Un patrón no es nada más que la predicción de una mayor probabilidad de que suceda alguna cosa en cierto momento.

5) Todo momento del mercado es único.

Tenga presente que su potencial para experimentar dolor emocional viene del modo que usted define e interpreta la información a la que es expuesto. Cuando adoptamos estas cinco verdades, nuestras expectativas estarán siempre en línea con las realidades psicológicas del ambiente del mercado. Con las expectativas apropiadas, eliminaremos nuestro potencial de definir e interpretar la información del mercado como dolorosa o amenazante, y por lo tanto neutralizaremos efectivamente el riesgo emocional del trading. La idea es crear un despreocupado entorno mental que acepte completamente el hecho de que siempre hay fuerzas desconocidas que operan en el mercado. Cuando usted integra estas verdades al pleno funcionamiento de su sistema de creencias, la parte racional de su mente las defenderá de la misma manera que

defiende cualquier otra creencia que usted sostiene acerca de la naturaleza del trading. Esto significa que, al menos en el nivel racional, su mente automáticamente actúa en contra de la idea o supuesto de que se puede saber con certeza lo que sucederá después.

Es una contradicción creer que cada trade es un evento único con un resultado incierto y aleatorio en relación a cualquier otro trade realizado en el pasado, y al mismo tiempo creer que usted sabe con seguridad qué va a pasar en el siguiente y esperar tener razón. Si realmente cree en un resultado incierto, entonces también tiene que esperar que prácticamente cualquier cosa puede suceder. De lo contrario, el momento en que usted deje a su mente asumir la idea de que usted sabe, en ese momento deja de tomar en consideración todas las variables desconocidas. Su mente no funciona en ambos sentidos. Si usted cree que sabe algo, el momento ya no es único. Si el momento no es único, entonces todo es conocido o conocible, es decir, no hay nada que no sepa. Sin embargo, al momento de dejar de tener en cuenta lo que usted no puede o no sabe acerca de la situación, en lugar de estar dispuesto a percibir lo que el mercado está ofreciendo, le hace sensible a todos los errores típicos del trading. Por ejemplo, si realmente cree en un resultado incierto, usted ¿consideraría el establecimiento de un trade, sin definir su riesgo con antelación? ¿Vacilaría alguna vez en cortar una pérdida, si realmente cree que no sabía? ¿Qué pasaría con los errores del trading como apretar el gatillo? ¿Cómo podría anticipar una señal que todavía no se ha manifestado en el mercado, si no estaba convencido de que iba a perder? ¿Por qué alguna vez dejaría que un trade ganador se convirtiera en un perdedor?, o ¿no tuviera una forma sistemática de toma de beneficios, si no estuviera convencido de que el mercado fluía a su manera indefinidamente? ¿Por qué dudar en abrir o no una posición, a menos que estuviera convencido de que era un trade perdedor cuando el mercado estaba en su punto original de entrada? ¿Por qué rompería usted sus reglas de manejo del dinero negociando una posición demasiado grande en relación con su balance o tolerancia emocional para sostener una pérdida, si no estuviera convencido que tenía una cosa segura? Por último, si realmente cree en una distribución aleatoria entre ganancias y pérdidas, ¿podría alguna vez sentirse traicionado por el mercado?

Si tirara una moneda y acertara, usted no necesariamente esperaría tener razón sobre el siguiente lance simplemente porque tuvo razón sobre el último. Tampoco se espera a estar equivocado en el próximo lance si se equivocó en el último. Dado que cree en una distribución aleatoria entre la secuencia de “caras” y “cruces”, sus expectativas estarían perfectamente alineadas con la realidad de la situación. Seguramente le gustaría tener razón, y si así fuera sería muy bueno, pero si se equivoca entonces usted no se siente traicionado por la moneda, porque sabe y acepta que hay variables desconocidas en esta labor que afectan a los resultados. Desconocer esto significa que "algo de su proceso de pensamiento racional no puede tomar en consideración este hecho y aceptar que usted no sabe que va a pasar”. Como resultado, hay pocas, probabilidades de experimentar el tipo de dolor emocional que aparece cuando usted se siente traicionado.

Como trader, cuando está esperando un resultado al azar, usted siempre estará, al menos, un poco sorprendido por cualquier cosa que haga el mercado incluso si se ajusta exactamente a su definición de un patrón y usted termina con un trade ganador.

Sin embargo esperar un resultado al azar no significa que usted no puede utilizar su pleno razonamiento y habilidades analíticas para proyectar un resultado, o que no pueda tratar de adivinar, o tener una corazonada o sentimiento acerca de lo que va a ocurrir a continuación. Además, puede estar en lo correcto en cada caso.

Usted simplemente no puede esperar a tener razón. Y si tiene usted razón, no se puede esperar que lo que funcionó la última vez funcionará de nuevo la próxima vez, aunque la situación puede parecerse, oírse, o sentirse exactamente de la misma manera. Todo lo que usted está percibiendo "ahora" en el mercado nunca será exactamente lo mismo que alguna experiencia previa que existe en su entorno mental. Pero eso no significa que su mente (como una característica natural de la forma en que funciona) no trate de ver idénticas las dos situaciones. No hay semejanzas entre el "momento ahora" y algo que usted sabe del pasado, pero las similitudes pueden funcionar, poniendo las probabilidades de éxito en su favor. Si usted se acerca al trading desde la perspectiva de que no sabe que pasará después, usted vencerá la inclinación natural de su mente de hacer el "momento, el ahora" idéntico a alguna experiencia anterior.

Aunque parezca poco natural de hacer, usted no puede dejar que alguna experiencia previa (ya sea negativa o muy positiva) incida en su entorno mental. Si lo hace, será muy difícil, si no imposible, percibir lo que el mercado le está comunicando desde su perspectiva. Cuando abrimos un trade, todo lo que esperamos es que algo va a suceder. Independientemente de lo bueno que creo que es mi sistema, espero nada más para ver hacia donde el mercado se va mover o expresarse de alguna manera. Sin embargo, hay algunas cosas que debo hacer para estar seguro. Sé que sobre la base del comportamiento pasado de los mercados, la probabilidad de que se mueve en la dirección de mi trade es buena o aceptable, al menos en relación a cuánto estoy dispuesto a gastar para saber si esto es así. También se antes de entrar en un trade cuánto estoy dispuesto a dejar que el mercado se mueva en contra de mi posición. Siempre hay un punto en el que las probabilidades de éxito están muy disminuidas en relación con el potencial beneficio. En ese punto, no vale la pena arriesgar más dinero para averiguar si el trade va a funcionar. Si el mercado llega a ese punto, sé sin lugar a dudas, o vacilaciones, con los conflictos internos, que saldré del mercado. La pérdida no crea ningún daño emocional, porque yo no interpreté la experiencia como negativa. Para mi, ***las pérdidas son simplemente el costo de hacer negocios o la cantidad de dinero que necesito para estar preparado para ser un ganador del trading***. Si, por otra parte, el trade resulta ser ganador, en la mayoría de casos sé con certeza en qué momento voy a tomar mis beneficios. (Si no lo sé con certeza, desde luego tengo una buena idea.)

Los mejores traders están en el "momento, el ahora" porque no tienen ningún tipo de tensiones. No hay estrés porque no hay nada en situación de riesgo excepto la cantidad de dinero que están dispuestos a gastar en un trade. Ellos no están tratando de tener la razón o tratando de evitar estar equivocados, ni demostrar ninguna cosa. Así cuando el mercado les dice que sus sistemas no están funcionando o que es el momento de tomar beneficios, sus mentes no hacen nada para bloquear esta

información. Aceptan completamente lo que el mercado les está ofreciendo, y esperan la próxima oportunidad.

CAPITULO 8

TRABAJAR CON SUS CREENCIAS

Ahora la tarea es que usted debe integrar correctamente las cinco verdades fundamentales presentadas en el Capítulo 7 en su estructura mental en un nivel funcional. Para ayudarle a hacerlo, vamos a tener una revisión en profundidad de la naturaleza, propiedades y características de sus creencias. Sin embargo, antes de hacer eso voy a revisar y organizar los principales conceptos presentados hasta ahora en un marco mucho más claro y más práctico, y es lo qué aprenderá de este y los próximos dos capítulos que constituyen el fundamento para la comprensión de todo lo que tiene que hacer para lograr sus objetivos como un trader.

DEFINIR EL PROBLEMA

En su nivel más fundamental, el mercado es simplemente una serie de tics altos y bajos que forman modelos. En el análisis técnico se definen estos modelos como los patrones. Cualquier patrón particular definido como un modelo es simplemente una indicación de que hay una mayor probabilidad de que el mercado se moverá en una dirección u otra. Sin embargo, hay una gran paradoja mental aquí, porque un patrón implica consistencia, o, al menos, un resultado coherente. Pero la realidad es que cada patrón es un acontecimiento único. Ellos pueden buscar exactamente lo mismo de un acontecimiento al siguiente, pero las similitudes son sólo superficiales. La fuerza subyacente detrás de cada patrón son los traders, los que contribuyen a la formación de un patrón son siempre diferentes de los que contribuyen a la formación del próximo, de modo que el resultado de cada patrón es aleatorio en relación con otro.

Nuestras mentes tienen una característica inherente de diseño (el mecanismo de asociación) que puede hacer esta paradoja difícil de tratar. Ahora estos modelos, o los patrones que representan, aparecen en el marco de un flujo constante, por lo que el mercado es un flujo sin fin de oportunidades para entrar, salir, tomar beneficios, reducir pérdidas, o añadir o restar valor a una posición. En otras palabras, desde la perspectiva del mercado, cada momento representa para cada uno de nosotros los traders, la oportunidad de hacer algo en nuestro propio beneficio.

DEFINIR LOS TERMINOS

¿Qué nos impide percibir cada "momento ahora" como una oportunidad para hacer algo por nosotros mismos o actuar adecuadamente, incluso cuando lo hacemos? ¡Nuestros temores! ¿Cuál es la fuente de nuestros temores? Sabemos que no es el mercado, porque desde la perspectiva del mercado, los tics altos y bajos y los patrones que crean no están cargados ni positiva ni negativamente.

Como resultado de ello, estos patrones no tienen capacidad para hacernos entrar en algún estado mental (negativo o positivo), perder nuestra objetividad, cometer errores, o dejar pasar una oportunidad. Si no es el mercado el que nos lleva a experimentar un estado mental negativo, entonces, ¿qué realmente lo causa? La forma de definir e interpretar la información que percibimos. Si ese es el caso, entonces, ¿que determina lo que percibimos y cómo definir e interpretar esa información en que creemos o que suponemos como cierta? Nuestras creencias en asociación con los mecanismos para anular el dolor actúan como una fuerza sobre nuestros cinco sentidos, haciéndonos percibir, definir, e interpretar la información del mercado en una forma que es compatible con lo que esperamos y lo que esperamos es sinónimo de lo que creemos o asumimos como verdadero. Las expectativas son creencias proyectado un momento en el futuro.

Cada momento desde la perspectiva del mercado es único, pero si la información que se genera por el mercado es similar en calidad, propiedades o características a algo que ya está en nuestras mentes, los dos conjuntos de información (interno y externo) automáticamente se vinculan. Cuando esta conexión se hace, se dispara un estado mental (confianza, euforia, miedo, terror, desilusión, tristeza, traición, etc.) que corresponde a cualquier creencia, o hipótesis, de la memoria a la cual la información estaba vinculada desde afuera. Es nuestro estado mental el que hace que la verdad de lo que percibimos fuera de nosotros (en el mercado) parezca indiscutible y fuera de toda duda).

Nuestro estado mental es siempre la verdad absoluta. Si me siento confiado, entonces estoy seguro. Si siento miedo, entonces estoy inseguro. No podemos negar la calidad de la energía que fluye a través de nuestra mente y el cuerpo en cualquier momento dado. Y porque sé como un hecho indiscutible cómo me siento, podría decir que también sé la verdad de lo que estoy percibiendo fuera de mí en el mismo momento. El problema es que la forma en que pensamos es siempre la verdad absoluta, pero la creencias que desencadenaron nuestro sentimiento o estado mental pueden ser o no ciertas en relación con las posibilidades que existen en el mercado en un momento dado. Recuerde el ejemplo del niño y el perro. El niño "sabía" de una manera absoluta que cada perro que se encontrara después de la primera vez sería una amenaza, porque era la forma en que lo sentía cuando lo integró en su campo de conciencia. Los otros perros no causaron su temor, fue su carga negativa en la memoria junto con la asociación y sus mecanismos de la negación del dolor, los que causaron este miedo. Él experimentó su propia versión de la verdad, a pesar de que no se corresponde con las posibilidades que existían a partir de la perspectiva del medio ambiente. Su convicción acerca de la naturaleza de los perros era limitada con respecto a las posibles características y rasgos expresada por los perros. Así el estado de ánimo que experimentó cada vez que se encontró con un perro le hizo creer que "sabía" exactamente qué esperar de los perros.

Este mismo proceso nos lleva a creer que "sabemos" exactamente que debemos esperar en un momento dado del mercado, cuando la realidad es que siempre hay fuerzas desconocidas que operan en cada momento. El problema es, que al creer instantáneamente que "sabemos" lo que hay que esperar, al mismo tiempo dejamos

de valorar todas las fuerzas desconocidas y menospreciamos varias posibilidades creadas por esas fuerzas en consideración. Las fuerzas desconocido son otros traders a la espera de entrar o salir de sus operaciones, con base en sus creencias sobre el futuro. En otras palabras, que realmente no podemos saber exactamente lo que cabe esperar del mercado, hasta que podamos leer la mente de todos los operadores que tienen el potencial de actuar como una fuerza en el movimiento de los precios. No es un acontecimiento muy probable. Como traders, no podemos permitirnos el lujo de caer en cualquier figura mental de "Sé lo que puedo esperar del mercado". Podemos "saber" exactamente lo que un modelo muestra, lo que oímos, o como sentimos, y podemos "saber" exactamente cuánto tenemos que arriesgar para averiguar si un patrón va a funcionar. Podemos "saber" que tenemos un plan específico en cuanto a cómo vamos a tomar los beneficios de una operación que funcione. ¡Pero eso es todo! Si lo que pensamos que sabemos se amplia a lo que el mercado va a hacer, estamos en problemas. Y todo lo que se necesita para poner en nosotros una carga negativa, en nuestro entorno mental es: "Yo sé lo que puedo esperar del mercado", basado en cualquier creencia, recuerdo o actitud frente a la interpretación de los tics altos o bajos o cualquier otra información sobre el mercado. Nada de esto nos ofrece una oportunidad para hacer algo en nuestro propio beneficio.

¿Cuáles son los objetivos? En última instancia, por supuesto, ganar dinero es el objetivo de todo el mundo. Pero si el trading fuera sólo una cuestión de dinero, la lectura de este libro no sería necesaria. Lograr una operación ganadora o incluso una serie de operaciones ganadoras no requiere absolutamente ninguna habilidad. Por otro lado, crear y obtener resultados y ser capaces de mantener lo que hemos ganado, realmente requiere de habilidad. Hacer dinero constantemente es producto de la adquisición y el dominio de ciertas habilidades mentales. El grado en que usted entienda esto, es la misma medida en que usted dejará de enfocarse en el dinero y concentrarse en cómo puede utilizar su trading como instrumento para dominar estas habilidades.

¿Cuáles son esas habilidades? La consistencia es el resultado de un despreocupado y objetivo estado mental, donde estamos preparados para percibir y actuar sobre lo que el mercado nos ofrece (desde su perspectiva) en cualquier "momento, ahora".

¿Qué es un Estado Mental despreocupado? Despreocupado significa confiado, pero no eufórico. Cuando usted está en un estado de ánimo despreocupado, usted no sentirá ningún miedo, vacilación, o la obligación de hacer algo, porque usted con eficacia ha eliminado el potencial para definir e interpretar la información del mercado como amenaza. Para eliminar la sensación de amenaza, usted tiene que aceptar el riesgo por completo. Cuando haya aceptado el riesgo, usted estará en paz con cualquier resultado. Para estar en paz con cualquier resultado, debe conciliar algún conflicto que tenga en su entorno mental con las cinco verdades fundamentales sobre el mercado. Es más, también debe integrar estas verdades en su sistema mental de creencias básicas.

¿Qué es la objetividad? Es un estado mental donde tiene acceso consciente a todo lo que ha aprendido sobre la naturaleza del movimiento del mercado. En otras

palabras, nada está bloqueado o alterado por sus mecanismos de anulación del dolor.

¿Qué significa estar preparado? Crear en usted los medios necesarios para negociar desde de la perspectiva de que no tiene nada que demostrar. Usted no está tratando de ganar o evitar perder. Usted no está intentando recuperar su dinero o tomar venganza del mercado. En otras palabras, llega al mercado sin programa distinto al de dejar que se desarrolle en cualquier forma que elija y estar en el mejor estado mental para reconocer y aprovechar las oportunidades que ponga a su disposición.

¿Qué es el "momento ahora"? Negociar en el "momento ahora" significa que no hay posibilidades de asociar una oportunidad de entrar, salir, o añadir algo, para modificar un trade, basado en una experiencia anterior que ya existe en su entorno mental.

COMO LAS VERDADES FUNDAMENTALES SE RELACIONAN CON LAS HABILIDADES

1. Cualquier cosa puede suceder. ¿Por qué? Porque siempre hay fuerzas desconocidas que operan en cada mercado en cada momento. Sólo se necesita un trader en algún lugar del mundo para cambiar el resultado positivo de su modelo. Eso es todo: Sólo uno. Independientemente de cuánto tiempo, esfuerzo o dinero haya invertido en su análisis, desde la perspectiva del mercado no hay excepciones a esta verdad. Las excepciones que puedan existir en su mente serán una fuente de conflicto y potencialmente harán que usted perciba la información sobre el mercado como una amenaza.

2. Usted no necesita saber qué va a pasar en el futuro próximo en el mercado para hacer dinero. ¿Por qué? Porque hay una distribución aleatoria entre ganancias y pérdidas para un determinado conjunto de variables que definen un modelo. (Véase el número 3). En otras palabras, sobre la base de los últimos resultados de su modelo, podría saber que de las próximas 20 operaciones, 12 serán ganadores y 8 serán perdedoras. Lo que no puede saber es la secuencia de pérdidas y ganancias o cuánto dinero el mercado le va a dejar tomar en los trades ganadores. Esta verdad hace del trading un juego de probabilidades o de números.

Cuando usted realmente cree que el trading es simplemente un juego de probabilidades, los conceptos como el bien y el mal o ganar y perder ya no tienen el mismo significado. Como resultado de ello, sus expectativas estarán en armonía con las posibilidades. Tenga en cuenta que nada tiene más potencial para causar discordia emocional que una expectativa no cumplida. El dolor emocional es la respuesta universal cuando el mundo exterior se expresa en una forma que no refleja lo que esperamos o creemos que es cierto. Por consiguiente cualquier información del mercado que no confirma nuestras expectativas es automáticamente definido e interpretado como amenaza. Esta interpretación nos lleva a adoptar un estado mental cargado negativamente, defensivo, donde al fin y al cabo se crea la propia experiencia que estamos tratando de evitar. La información sobre el mercado sólo es una amenaza

si usted está esperando que el mercado haga algo por usted. En caso contrario, si no espera que el mercado le de la razón, usted no tiene ningún argumento para tener miedo a equivocarse. Si no esperamos que el mercado nos haga ganar, tampoco tenemos ninguna razón para tener miedo de perder. Si no esperamos que el mercado vaya a mantener en forma indefinida su dirección, no hay ninguna razón para molestarnos si dejamos dinero sobre la mesa. Por último, si espera ser capaz de aprovechar cualquier oportunidad sólo porque usted la percibe y ésta se presentó, usted no tiene ninguna razón para tener miedo de perder.

Por otra parte, si usted cree que todo lo que necesita saber es:

1. Que las probabilidades están en su favor antes de poner un trade.

2. Cuánto va a costarle averiguar si el trade va a funcionar.

3. Usted no necesita saber lo que va a pasar para hacer dinero en el trading.

4. Cualquier cosa puede suceder;

Entonces, ¿cómo puede el mercado hacerle mal? ¿Qué información podría generar el mercado acerca de sí mismo que ponga en marcha los mecanismos para evadir el dolor y que haya la posibilidad de que se excluya esta información de su conciencia? Ninguna se me ocurre. Si usted cree que cualquier cosa puede suceder y que usted no necesita saber qué va a ocurrir a continuación para hacer dinero, entonces usted siempre tendrá la razón. Sus expectativas estarán siempre en armonía con las condiciones existentes desde la perspectiva del mercado, de manera efectiva para neutralizar su potencial de experimentar dolor emocional. Por la misma razón, ¿cómo una operación perdedora o incluso una serie de operaciones perdedoras pueden tener el típico efecto negativo, si usted realmente cree que el trading es una juego de probabilidades o de números? Si su sistema pone las probabilidades a su favor, a continuación, cada pérdida le pone mucho más cerca de una ganancia. Cuando realmente cree esto, su respuesta a la pérdida de una operación, ya no tiene calidad emocional negativa.

3. Hay una distribución aleatoria entre victorias y pérdidas para un determinado conjunto de variables que definen un modelo. Si cada pérdida le pone mucho más cerca de ganar, usted esperará con impaciencia la próxima aparición de su patrón, listo para tomarlo sin la más mínima reserva o vacilación. Por otro lado, si usted todavía cree que el trading se trata de unos análisis o de razonar, después de una pérdida espera la aparición de su próximo patrón con inquietud, preguntándose si funcionará. Esto, a su vez, hará que usted comience a reunir pruebas a favor o en contra del trade. Usted reúne estas pruebas porque su temor de omitir algo es mayor que su miedo a perder. En cualquier caso, usted no esta en el estado mental más favorable para producir resultados consistentes.

4. Un sistema no es nada más que una indicación de una mayor probabilidad de que una cosa ocurra más que otra. Crear consistencia requiere aceptar completamente que el trading no se trata de tener una esperanza, o preguntarse, o reunir pruebas de una manera u otra a fin de determinar si el próximo trade va a

funcionar. La única prueba que necesita tener es verificar si las variables que utiliza para definir un sistema están presentes en cualquier momento. Cuando se utilizan "otros parámetros" de información, fuera de los parámetros de su sistema para decidir si tomará el trade, está añadiendo variables aleatorias a su régimen comercial, y esto hace extremadamente difícil, si no imposible, determinar lo que funciona y lo que no. Si usted nunca está seguro acerca de la viabilidad de su modelo, entonces no puede confiar en el mismo y con cualquier grado de desconfianza, usted experimentará miedo. La ironía es que, usted tendrá miedo de resultados arbitrarios e incoherentes, sin comprender que su acercamiento arbitrario e incoherente crea exactamente aquello de lo qué usted tiene miedo. Por otro lado, si usted cree que un modelo es simplemente una probabilidad mayor de que ocurra una cosa sobre otra, y hay una distribución aleatoria entre ganancias y pérdidas para un determinado conjunto de variables que definen un modelo, entonces ¿para qué buscar "otras" pruebas a favor o en contra de una operación? Para un trader el funcionamiento de estas dos creencias, y la recopilación de "otras" pruebas no tiene ningún sentido.

Permítame decirlo de esta manera: Recopilar "otras" pruebas tendría el mismo sentido, que si tratásemos de determinar si el próximo lance en una moneda será “cara”, después que los últimos diez fueron “cruz”. Independientemente de la cantidad de pruebas que usted encuentre para apoyar su apuesta de que saldrá “cara”, todavía queda un 50 por ciento de posibilidades de que el próximo lance salga “cruz”. De la misma manera, independientemente de la cantidad de pruebas que se reúnen para apoyar o no la interpretación de un trade, solo necesita la intervención de un trader en el mundo para invalidar no una sino todas las pruebas. El punto es ¿por qué molestarse? Si el mercado está ofreciendo un patrón legítimo, simplemente, determine el riesgo y abra su posición.

5. Cada momento en el mercado es único. Tómese un momento y piense en el concepto de unicidad. "Único", es un escenario o un método distinto a cualquier otra cosa que exista o haya existido jamás. Por mucho que pretendamos entender el concepto de unicidad, nuestras mentes no lo manejan muy bien a nivel práctico. Como ya hemos hablado, nuestras mentes están programadas para asociar automáticamente algo en el medio ambiente exterior con algo similar que ya está dentro de nosotros en la forma de un recuerdo, una creencia, o actitud. Esto crea una contradicción inherente entre el modo en que, naturalmente pensamos del mundo y la manera en que el mundo existe. No hay dos momentos en el entorno externo que se puedan duplicar exactamente a sí mismos. Para ello, cada átomo o molécula tendrían que estar en la misma posición que estuvo en algún momento anterior. No es algo muy probable. Sin embargo, nuestras mentes pueden procesar la información, que experimentan en el "momento ahora" en el medio ambiente como exactamente lo hizo en algún momento anterior que existe dentro de nuestro entorno mental. Si cada momento es como ningún otro, entonces no hay nada a nivel de su experiencia racional que pueda decir con certeza que "sabe o conoce" lo que sucederá después.

Por lo tanto, pegunto una vez más, ¿por qué molestarse tratando de saber? si cuando intenta saber, en esencia, está tratando de querer tener la razón. No significa que no se pueda predecir lo que el mercado hará y estar en lo cierto, sin duda se

puede. Pero esto lo meterá en problemas. Porque si usted cree que predijo correctamente el mercado una vez, naturalmente, tratará de hacerlo de nuevo. Como resultado, su mente automáticamente inicia la exploración del mercado en busca del mismo patrón, circunstancia, o situación que existía la última vez que predijo correctamente su movimiento. Cuando lo encuentra, su estructura mental lo interpreta como si todo fuese exactamente como fue la última vez. El problema es que, desde la perspectiva del mercado, no es lo mismo. Como resultado, usted está a punto de sufrir una decepción.

Lo que separa a los mejores traders de todo el resto es que ellos han entrenado sus mentes para creer en la unicidad de cada momento (aunque para lograr este entrenamiento, por lo general tengan que perder varias fortunas antes de que "realmente" crean en el concepto de unicidad). Esta convicción actúa como una fuerza que contrarresta, neutraliza el mecanismo de asociación automática. Cuando realmente crea que cada momento es único, entonces, por definición, no hay nada en su mente para que el mecanismo de asociación vincule ese momento. Esta convicción actúa como una fuerza interior que desvincula el "momento ahora" en el mercado con cualquier momento anterior que estuviera presente en su entorno mental. Cuanto más fuerte sea su creencia en la unicidad de cada momento, más disminuido estará su potencial de asociación, y dicha disminución abre su mente para percibir lo que el mercado está ofreciendo desde su perspectiva.

MOVIMIENDOSE HACIA "LA ZONA"

Cuando hayamos aceptado completamente las realidades psicológicas del mercado, habremos aceptado completamente los riesgos del trading. Cuando aceptamos los riesgos del trading, eliminamos el potencial de definir la información de mercado de manera dolorosa. Cuando dejamos de definir e interpretar la información de mercado de manera dolorosa, no hay nada que nuestra mente deba evitar, nada de que protegernos. Cuando no hay nada de que protegernos, tendremos acceso a todo lo que sabemos sobre la naturaleza del movimiento del mercado. Nada será bloqueado, lo que significa que percibiremos todas las posibilidades que hemos aprendido objetivamente, y como nuestra mente estará abierta a un verdadero intercambio de energía, naturalmente comenzaremos a descubrir otras posibilidades que anteriormente no podíamos percibir. Para que nuestra mente esté abierta a un verdadero intercambio de energía, no podemos estar en un estado de saber o creer que ya sabemos que lo sucederá. Cuando estamos en paz con el hecho de no saber lo que ocurrirá próximamente, podremos interactuar con el mercado desde una perspectiva donde estaremos disponibles para permitir que el mercado nos diga, desde su perspectiva, lo que sucederá próximamente. En ese punto, estaremos en el estado mental ideal para entrar en "la zona" espontáneamente, donde estaremos conectados con el “momento actual del fluir de la información”.

Capitulo 9

LANATURALEZA DE LAS CREENCIAS

En este punto, si usted ha comprendido los beneficios de adoptar las cinco verdades fundamentales sobre el trading, la tarea siguiente, es aprender cómo integrar adecuadamente estas verdades en su sistema mental de creencias básicas y que no entren en conflicto con cualquier otra creencia que usted pueda tener. A primera vista, esto puede parecer una enorme tarea y en otras circunstancias estaría de acuerdo con usted, pero esta vez no será, porque en el capítulo 11 le daré un ejercicio simple de trading específicamente diseñado para inculcarle estas verdades como creencias a un nivel funcional, es decir, uno donde se encuentre sólo, relajado, manejando un estado mental libre de preocupaciones percibiendo exactamente lo que necesita hacer y hacerlo sin vacilación o conflicto interno.

Sin embargo, tengo una palabra de advertencia para aquellos de ustedes que ya han revisado el ejercicio. Aparentemente, el ejercicio parece tan simple que pueden tener la tentación de hacerlo ahora, antes de comprender a fondo las implicaciones de lo que están haciendo. Sugiero firmemente que no lo hagan. Hay algunas sutiles pero profundas dinámicas que participan en el proceso de aprender a instalar nuevos creencias, y cualquier cambio de las creencias existentes crea conflicto con las nuevas. Entender ejercicio en sí es fácil. Entender cómo utilizar el ejercicio para cambiar sus creencias es otro asunto totalmente distinto. Si usted hace el ejercicio sin la comprensión de los conceptos presentados en este capítulo y el próximo, no logrará los resultados deseados.

También es importante que no de por sentado el posible esfuerzo mental que tenga que hacer para capacitar a su mente a aceptar plenamente los principios de éxito, independientemente de lo bien que usted los entienda. Recuerde que Bob, de la CTA consideraba que entendía a fondo el concepto de probabilidades, pero no tenía la capacidad de funcionar desde la perspectiva de las probabilidades. Muchas personas cometen el error de asumir que, una vez que ellos entienden algo, la idea inherente a su nueva manera de entender se convierte automáticamente en una parte funcional de su identidad.

La mayoría de las veces, la comprensión de un concepto es sólo un primer paso en el proceso de integración de ese concepto a un nivel funcional. Esto es especialmente cierto en el caso de conceptos que se ocupan de pensar en probabilidades. Nuestras mentes no están, naturalmente, entrenadas para ser "objetivas" o para permanecer en el "momento ahora". Esto significa que tenemos que educar activamente nuestras mentes para pensar desde estas perspectivas. Además del entrenamiento en cuestión, es posible tener cualquier número de conflictos o creencias a las que tenemos que trabajar. Si hay creencias en conflicto estas tendrán el efecto de sabotear sus mejores intenciones para lograr un estado mental objetivo o de experimentar el "momento actual del fluir de la información". Por ejemplo, digamos que ha pasado años aprendiendo a leer los mercados, o gastado grandes sumas de dinero en el desarrollo o compra de algunos sistemas de trading, por lo cual se supone que podría saber qué va a ocurrir a continuación.

Ahora que ha llegado a comprender que usted no tiene que saber lo que va a ocurrir a continuación, y que incluso tratar de saberlo, irá en detrimento de su capacidad para ser objetivo o para permanecer en el momento, lo que tenemos es un conflicto directo entre su antigua creencia de que necesita saber lo qué va a pasar en seguida para tener éxito y su nueva creencia de que para usted ser exitoso no necesita saber lo que va a pasar en el mercado mas adelante. ¿Significa esto que ahora su nueva creencia de repente neutralizará todo el tiempo, dinero y energía gastados en reforzar la creencia de "la necesidad a saber "? Ojalá fuera tan fácil. Tal vez para algunos pocos afortunados. Recuerden el capítulo 4 cuando hablé de la distancia psicológica en relación con el código de software, dije que algunos traders pueden estar ya tan cerca de estas nuevas perspectivas que todo lo que necesitan es juntar algunas piezas que faltan para crear un cambio mental y vivir la, experiencia "ah, ha". Sin embargo, con base en mis conocimientos después de haber trabajado con más de un millar de traders, puedo decir que la mayoría no están cerca de estas perspectivas en absoluto. Y para aquellos de ustedes que no lo están, puede tomar una cantidad considerable de trabajo mental (durante un considerable cantidad de tiempo) para integrar debidamente su nuevo entendimiento sobre trading, a su entorno mental. La buena noticia es que, en última instancia, el ejercicio que presento en el capítulo 11 le ayudará a asimilar las cinco verdades fundamentales y resolver muchos de los conflictos potenciales, pero sólo si sabe exactamente lo que está haciendo y por qué lo está haciendo. Ese es el objeto de este y el próximo capítulo.

EL ORIGEN DE LAS CREENCIAS

¿Qué podemos aprender acerca de la naturaleza de las creencias, y cómo podemos utilizar ese conocimiento para crear una mentalidad que promueva nuestro deseo de ser traders con éxito consistente? Estas son las dos preguntas que voy a centrarme en responder en este capítulo. En primer lugar, veamos el origen de nuestras creencias. Recuerden que las distinciones, las creencias y los recuerdos, existen en forma de energía -concretamente, energía estructurada-. Anteriormente, agrupé estos tres componentes mentales juntos para mejor ilustración:

1. Los recuerdos, distinciones, y las creencias no existen como materia física.

2. La relación causa-efecto que existe entre nosotros y el entorno externo involucra la existencia de estos componentes.

3. La forma en que la relación causa-efecto se invierte de manera que podamos percibir en el entorno externo lo que hemos aprendido.

Para llegar a los orígenes de nuestras creencias, vamos a tener que separar estos componentes para ilustrar la diferencia entre un recuerdo y una creencia. La mejor manera de hacerlo es imaginarnos a nosotros mismos en la mente de un niño. Me gustaría pensar que en el comienzo mismo de la vida de un niño, los recuerdos de sus experiencias existen en su forma más pura. Con esto quiero decir que los recuerdos de lo que ha visto, oído, olido, tocado, o probado existen en su mente en forma pura, es

decir, información sensorial que no está relacionada con cualquier palabra específica o concepto. Por lo tanto, defino un recuerdo puro, como la información sensorial almacenada en su forma original. Una creencia, por otra parte, es un concepto acerca de la naturaleza de la forma en que el entorno externo se expresa a sí mismo. Un concepto combina la información pura sensorial con un sistema de símbolos que llamamos lenguaje.

Por ejemplo, la mayoría de los niños tienen un recuerdo puro de cómo se siente al ser alimentado con amor por una madre, pero no es hasta que el infante es enseñado a vincular o asociar ciertas palabras con la información sensorial pura almacenada en su memoria que se forma un concepto acerca de cómo se siente al ser alimentado amorosamente. La frase "La vida es maravillosa" es un concepto. Por sí solas, estas palabras forman una colección de símbolos abstractos sin sentido. Pero si un niño es enseñado o bien decide conectar y nutrir estas palabras con carga positiva de sentimientos, entonces los palabras ya no son una colección de símbolos abstractos, es decir, este conjunto de palabras ya no son una frase abstracta. "La vida es maravillosa" se convierte en una distinción definitiva acerca de la naturaleza de la existencia o la manera en que el mundo funciona. Por la misma razón, si el niño no recibe suficiente alimentación, en relación con sus necesidades, puede muy fácilmente vincular sentimientos de dolor emocional a un concepto como "La vida no es justa" o "El mundo es un lugar horrible".

En cualquier caso, cuando la energía positiva o negativa de nuestros recuerdos o experiencias se vincula a un conjunto de palabras se convierte en que lo llamamos un concepto, el concepto se convierte en energía y, como resultado, se transforma en una creencia acerca de la naturaleza de la realidad. Si considera que los conceptos están estructurados en el marco de un idioma y estimulados por nuestras experiencias, se entiende mejor por qué me refiero a las creencias como "energía estructurada" Cuando una creencia entra en existencia, ¿qué hace? ¿Cuál es su función? En cierto modo parece ridículo hacer estas preguntas. Después de todo, todos tenemos creencias. Estamos constantemente expresando nuestras creencias tanto verbalmente como a través de nuestras acciones.

Además, constantemente interactuamos con otras creencias expresadas por otros pueblos. Sin embargo, si me preguntan, "¿Qué hace exactamente una creencia?" las posibilidades son que mi mente se quede en blanco. Por otro lado, si yo preguntara acerca de las funciones de los ojos, los oídos, la nariz o los dientes, usted no tendría ningún problema para responder. Dado que las creencias son componentes tan importantes de nuestro carácter (en términos de su impacto sobre la calidad de nuestras vidas), sin duda es una de las grandes ironías de la vida el que sean también las menos pensadas y entendidas. ¿Qué quiero decir con "menos pensadas"?, es decir, si tuviésemos un problema con una parte de nuestro cuerpo, naturalmente, enfocaríamos nuestra atención en esa parte y pensaríamos en lo que tenemos que hacer para solucionar ese problema. Sin embargo, esto no necesariamente sucede en nosotros con los problemas que tienen que ver con nuestra calidad de vida, por ejemplo, la falta de felicidad, un sentimiento de insatisfacción, o la falta de éxito en

algún área, se han arraigado en nuestras creencias. Esta falta de consideración es un fenómeno universal.

Una de las características destacadas de las creencias es que hacen que las experiencias parezcan evidentes y fuera de toda duda. De hecho, si no fuera por su intenso deseo de éxito como trader, es poco probable que usted profundizara en este tema. Por lo general, toma años de frustración extrema antes de que la gente comience a examinar sus creencias como la fuente de sus dificultades. Sin embargo, aun cuando las creencias son una intrincada parte de nuestra identidad, no tiene que tomar este proceso de análisis como algo personal. Considere el hecho de que ninguno de nosotros nació con cualquiera de nuestras creencias. Todas ellas fueron adquiridas de una u otra forma. Incluso muchas de las creencias que tienen un impacto profundo en nuestras vidas, no las adquirimos como un acto de libre voluntad. Nos fueron inculcadas por otras personas. Y probablemente no sea una sorpresa para nadie que por lo general las creencias que nos causan la mayoría de dificultades son los que han sido adquiridos de terceros sin nuestro consentimiento. Me refiero a creencias que adquirimos cuando estábamos muy jóvenes y no éramos conscientes de las implicaciones negativas de lo que se nos enseñaba.

Independientemente de la fuente de nuestras creencias, una vez que aparecen, todas ellas funcionan básicamente de la misma manera. Las creencias tienen ciertas características en la forma que trabajan, a diferencia de las partes de nuestro cuerpo. Por ejemplo, si usted compara sus ojos y los míos, o mis manos y las suyas, o mis glóbulos rojos con los suyos, podemos ver que no son iguales, pero tienen características en común que los hace funcionar en forma similar. Por la misma razón, la creencia de que "La vida es maravillosa", funciona de la misma manera que la creencia de que "La vida es horrible". Las dos son diferentes y el sentido que cada uno tiene sobre la calidad de la vida de su poseedor son muy diferentes, pero ambas creencias funcionan exactamente de la misma manera.

El IMPACTO DE LAS CREENCIAS SOBRE NUESTRAS VIDAS

En el sentido más amplio, nuestras creencias forjan la manera como vivimos. Como ya he dicho, no nacemos con ninguna de nuestras creencias. Son adquiridas, y en la medida en que aparecen, condicionan nuestras vidas de manera que refleja lo que hemos aprendido al creer. Considerarlas ajenas a su vida sería como si usted existiera en una cultura, religión o sistema político que tiene muy poco en común con el ambiente en el que ha nacido. Esto puede ser difícil imaginar, pero en este caso, lo que haya aprendido a creer acerca de la naturaleza de la vida y de cómo funciona el mundo no sería ni remotamente similar a lo que usted actualmente creyera. Sin embargo, usted sostendría estas otras creencias con el mismo grado de certeza que sus creencias actuales.

COMO LAS CREENCIAS MOLDEAN NUESTRAS VIDAS

1. Ellas manejan nuestra percepción e interpretación de la información del medio ambiente en una forma que es compatible con lo que creemos.
2. Crean nuestras expectativas. Tenga en cuenta que una expectativa es una creencia proyectada hacia el futuro. Dado que no podemos esperar algo que no conocemos, también podríamos decir que una expectativa es lo que sabemos, proyectado a un momento futuro.
3. Cualquier cosa que decidamos hacer o cualquier expresión del comportamiento será coherente con lo que creemos.
4. Por último, nuestras creencias diseñan nuestros sentimientos con respecto a los resultados de nuestras acciones.

No hay mucho acerca de la forma en que funcionamos, en la cual una creencia no juegue un papel importante. Le daré un ejemplo utilizado en mi primer libro, “La Disciplina del Trader”, para ilustrar las diversas funciones de una creencia. En la primavera de 1987, yo estaba viendo un programa local de televisión llamado "Gotcha Chicago." Se trata de algunas celebridades locales que se jugaban bromas unos a los otros. En un segmento del programa, la estación de TV contrató a un hombre para que se parara en la acera a lo largo de la Avenida Michigan con un letrero que decía "Dinero gratis. Únicamente por el día de Hoy." (Para aquellos de ustedes que no están familiarizados con Chicago, en la Avenida Michigan se ubican muchos de los más grandes almacenes de moda, y boutiques exclusivos). La estación de televisión dio al hombre una cantidad considerable de dinero en efectivo, con instrucciones para dar dinero a quien lo pidiera.

Si se considera que la Avenida Michigan es una de las áreas más transitadas de la ciudad, y si asumimos que la mayoría de la gente que pasó cerca del hombre podía leer el letrero, ¿cuántas personas piensa usted que aceptaron la oferta y pidieron algún dinero? Sólo una persona se detuvo, y dijo: "¡Genial! ¿Me alcanza para comprar la cuarta parte de un autobús?" Nadie más se acercó al hombre, que finalmente, frustrado porque la gente no reaccionó de la forma en que él esperaba comenzó a gritar, "¿Quieren dinero? ¡Por favor tomen mi dinero, yo no he podido regalarlo lo suficientemente rápido!" Todas las personas caminaban alrededor de él como si no existiera. De hecho, varias personas salieron de su camino para evitarlo.

Un hombre vestido de traje que llevaba un maletín pasó cera, entonces él le preguntó: "¿Quiere usted un poco de dinero?" El hombre respondió: "No, hoy no". Realmente frustrado, caminó detrás del hombre, "¿Cuántas veces cree usted que ocurre esto? ¿Por favor tome esto?", Y trató de darle al hombre algo de dinero. El hombre respondió con un "No" conciso y siguió caminando. ¿Qué estaba pasando aquí? ¿Por qué nadie (excepto la persona que necesita un autobús) pedía el dinero? Si asumimos que la mayoría o la totalidad de los transeúntes pudieron ver el letrero, pero no pidieron el dinero, una posible explicación de su comportamiento es que simplemente no les preocupaba el dinero. Esto es extremadamente improbable, sobre todo, teniendo en cuenta que la mayor parte de nuestras vidas está dedicada a la

búsqueda de dinero. Si estamos de acuerdo en que la gente pudiera leer el letrero y que el dinero es muy importante para la mayoría de nosotros, entonces ¿que podría haber detenido a estas personas para ayudarse a sí mismos?

El medio ambiente ofrecía una experiencia que la mayoría de las personas les encanta tener: Alguien dando dinero sin condiciones. Sin embargo, no hicieron lo que se esperaba que hicieran. Se podría pensar que no deben haber sido capaces de percibir lo que estaba disponible. Eso es difícil de imaginar, porque el letrero decía claramente "Regalo dinero. Solo por el día de Hoy". Sin embargo, no es difícil imaginar si se tiene en cuenta que la mayoría de la gente tiene la creencia (un concepto acerca de cómo funciona el mundo) de que "El dinero gratis no existe". Si realmente el dinero gratis no existe, entonces ¿cómo concilia alguien la evidente contradicción entre esa creencia y el letrero diciendo que si? Eso es fácil, basta con señalar al hombre de loco, ¿qué otra explicación podría haber para tan extraño comportamiento si, en realidad, el dinero gratis no existe? El proceso de razonamiento que podría compensar la contradicción sería algo como esto: "Todo el mundo sabe que conseguir dinero sin condiciones rara vez sucede. Y mucho menos de un forastero sobre una de las calles más concurridas de la ciudad. De hecho, si el hombre realmente regalaba el dinero, podría ser atacado y poner en peligro su vida. Él debe estar loco. Yo mejor tomo un camino distinto para no cruzarme con él; ¿quién sabe lo que él podría hacer?". Note que cada componente del proceso de pensamiento descrito es compatible con la creencia de que “el dinero gratis no existe”.

1. Las palabras "dinero gratis" ni se perciben ni se interpretan como si se generaran desde la perspectiva del medio ambiente.
2. La decisión del hombre del letrero debe ser una locura y crea una expectativa de peligro, o al menos la percepción de que hay que tener cautela.
3. A propósito de los que cambiaron su camino para evitar a la persona con el letrero, esta es una acción coherente con la expectativa de peligro.
4. ¿Qué sintió cada persona de las que evitó el encuentro con el hombre del letrero?

Eso es difícil de conocer de cada persona individualmente, pero una buena generalización sería que se sentían aliviados de sortear con éxito un encuentro con una persona loca. El sentimiento de alivio que resulta de evitar una confrontación es un estado mental. Recuerde que la forma en que nos sentimos (el grado relativo de energía cargada de manera positiva o negativamente que fluye a través de nuestros cuerpos y mentes) se percibe siempre como la verdad absoluta. Sin embargo, las creencias que generan cualquier estado mental puede no ser la verdad con respecto a las posibilidades disponibles a partir de la perspectiva del medio ambiente.

El alivio de la confrontación no es el único resultado posible en esta situación. Imagine lo diferente que sería la experiencia si se considerara que "Si existe dinero gratis". El proceso descrito anteriormente sería el mismo, excepto que haría que la creencia que "existe dinero gratis", pareciera evidente y fuera de toda duda, al igual que la creencia de que "el dinero gratis no existe" parece evidente y fuera de toda duda. Un ejemplo perfecto sería el de la persona que dice "genial“, “puedo tener la cuarta parte de un autobús". Ese conductor es definitivamente alguien que cree en la

existencia de dinero gratis. Por tanto, su percepción e interpretación del letrero fue exactamente lo que pretendía la estación de televisión. Su expectativa y su comportamiento son compatibles con su creencia de que existe dinero gratis. ¿Y cómo se sentiría con respecto a esta situación? Obtuvo su cuarta parte, por lo que le embargaría un sentimiento de satisfacción. Por supuesto, lo que no sabía es que pudo haber pedido mucho más. No hay otro resultado posible para este escenario.

Veamos un ejemplo hipotético de alguien que cree que "dinero gratis no existe", pero hace un acercamiento a la situación. En otras palabras, algunas personas pueden estar tan intrigadas y curiosas acerca de la posibilidad de que “exista dinero gratis”, que deciden olvidar temporalmente su convicción de que "dinero gratis no existe". Esta suspensión temporal de sus creencias le permite actuar fuera de los límites creados por esta, con el fin de ver qué pasa. Así que en lugar de hacer caso omiso del hombre con el letreo, lo que sería nuestra hipótesis de la primera inclinación de esta persona, camina hasta él y le dice: "Dame diez dólares". El hombre rápidamente saca de su bolsillo un billete de diez dólares y se lo entrega. ¿Qué pasa ahora? ¿Cómo se siente, después de haber experimentado algo completamente inesperado que contradice su creencia? Para la mayoría de las personas, la creencia de que el dinero gratis no existe se adquiere a través de circunstancias desagradables, por decirlo suavemente. La manera más común es que se le diga que no puede tener algo porque es demasiado caro. Cuántas veces un niño típico ha oído decir, "¿Quién crees que eres un rico? El dinero no crece en los árboles, sabes". En otras palabras, es probable que sea una creencia cargada negativamente. Por lo tanto, la experiencia de recibir dinero sin condiciones y sin ningún tipo de comentarios negativos probablemente le crea un estado mental de puro júbilo.

De hecho, la mayoría de la gente sería tan feliz, que se sentiría obligado a compartir la felicidad de este nuevo descubrimiento con todo el mundo. Me puedo imaginar cuando llegue a su oficina o a su casa, y en el momento en que se encuentra a alguien conocido, las primeras palabras que saldrán de su boca será "Usted no va a creer lo que me pasó hoy", y aun cuando él desesperadamente quiera que aquellos con los que se encuentra crean su historia, ellos probablemente no lo harán. ¿Por qué? Debido a su creencia de que el dinero gratis no existe, ellos tal vez interpreten su historia de una manera que niega su validez.

Para llevar este ejemplo un poco más lejos, imagine lo que sucedería a esta persona en su estado mental si se le ocurriera que pudo haber pedido más dinero. Se encuentra en un estado de puro júbilo. Sin embargo, al momento en que este pensamiento aparece ya sea en su mente o alguien que escuche su historia le ofrece la idea de que él pudo haber pedido mucho más dinero, su estado de ánimo inmediatamente cambiará a un estado cargado negativamente de pesar o desesperación. ¿Por qué? Porque recibió el toque de una creencia cargada negativamente acerca de lo que significa perder algo o no recibir suficiente. Como resultado de ello, en vez de ser feliz por lo que tiene, él lamenta lo que podría haber tenido, pero no logró.

LAS CREENCIAS VERSUS LA VERDAD

En estos tres ejemplos (incluyendo el hipotético), todo el mundo experimentó su propia versión de la situación. Si se les pregunta, cada persona describe lo que él o ella experimentó desde su perspectiva, como si se tratara de la única, válida y verdadera versión de la realidad de aquella situación. La contradicción entre estas tres versiones de la verdad me sugiere una cuestión filosófica más profunda, que debe ser resuelta. Si las creencias limitan nuestro conocimiento de la información que se genera por el medio ambiente físico, a fin de que lo que percibimos sea coherente con lo que creemos, entonces ¿cómo podemos saber cuál es la verdad? Para responder a esta pregunta, tenemos que considerar cuatro ideas:

1. El medio ambiente puede expresarse en una infinita combinación de formas. Cuando se combinan todas las fuerzas de la naturaleza interactuando con todo lo creado por los seres humanos y, a continuación, se añaden las fuerzas generadas por todas las posibles maneras en que la gente puede expresarse por sí misma, el resultado es una serie de posibles versiones de la realidad que suele abrumar incluso a las mentes más brillantes.

2. Hasta que no hayamos adquirido la capacidad para percibir cada posible forma en la que el medio ambiente se expresa, nuestras creencias siempre representan una versión limitada de lo que es posible desde la perspectiva del medio ambiente. Nuestras creencias ofrecen una versión sobre la realidad, pero no necesariamente una versión definitiva de la realidad.

3. Si no está de acuerdo con el punto 2, entonces considere la posibilidad de que si nuestras creencias sean ciertas y fiel reflejo del 100 por ciento de la realidad física, significaría que nuestras expectativas siempre se cumplen y, estaríamos en un perpetuo estado de satisfacción. ¿Cómo podemos sentir que no estemos felices, alegres, encantados, y con una completa sensación de bienestar físico, si la realidad se muestra constantemente tal como la esperábamos?

4. Si usted acepta el tercer punto como válido, entonces tiene que aceptar que el corolario también es cierto. Si no estamos satisfechos, entonces tenemos que estar en función de una creencia o creencias que no concuerdan muy bien con las condiciones ambientales.

Tomando en consideración estas cuatro ideas, puedo ahora responder a la pregunta, "¿Cuál es la verdad?" La respuesta es: Independientemente de lo que hagas, si las creencias imponen limitaciones sobre lo que percibimos como posible, y el medio ambiente pueden expresarse en una infinita combinación de formas, entonces, las creencias sólo pueden ser verdaderas en relación con lo que intentamos lograr en cualquier momento dado. En otras palabras, el grado relativo de la verdad inherente a nuestras creencias puede medirse por la manera en que nos son útiles. Cada uno de nosotros ha generado internamente las fuerzas (la curiosidad, las necesidades, los deseos, sus metas y aspiraciones) que nos obligan o nos motivan a interactuar con el entorno físico. El conjunto particular de medidas que tomamos para cumplir con este

objeto (nuestra curiosidad, necesidades, deseos, metas, aspiraciones) es una función de lo que creemos que es verdad en cualquier circunstancia o situación. Que sea o no la verdad, determinará:

1. Las posibilidades que percibimos en relación a lo que está disponible desde la perspectiva del medio ambiente,.
2. Cómo interpretamos lo que percibimos.
3. Las decisiones que tomamos.
4. Nuestras expectativas de los resultados.
5. La acción que tomamos.
6. Cómo nos sentimos acerca de los resultados de nuestros esfuerzos.

En cualquier momento dado, si estamos bien, satisfechos y felices en relación a lo que estamos tratando de lograr, podemos decir que nuestra verdad (es decir, independientemente de las creencias desde las que estemos operando) es útil porque el proceso, como se ha señalado anteriormente, funcionó. Lo que se percibía no sólo era compatible con nuestro objetivo, también lo era con lo que ofrecía el medio ambiente desde su perspectiva. Nuestra interpretación de la información que percibimos, produjo una decisión, y la adopción de medidas que estaban en armonía con la situación y circunstancias del medio ambiente. Aquí no hubo lucha contra la resistencia o la fuerza que opusiera el medio ambiente (o nuestra propia mente), que alterara los resultados que estábamos tratando de lograr. Como resultado de ello, nos encontramos en un estado de satisfacción, felicidad y bienestar.

Por otro lado, si nos encontramos en un estado de insatisfacción, desilusión, frustración, confusión, desesperación, tristeza, desesperanza, podemos decir que desde las perspectivas y circunstancias del medio ambiente, las creencias no funcionaron en absoluto, por lo tanto no fueron útiles. En pocas palabras, la verdad es una función de lo que funcione en relación con lo que estamos tratando de lograr en determinado momento.

CAPITULO 10

EL IMPACTO DE LAS CREENCIAS SOBRE EL TRADING

Si el medio ambiente puede manifestarse en una infinita combinación de formas, entonces realmente no hay límite en el número y los tipos de creencias que podemos adquirir sobre la naturaleza de nuestra existencia. Esto es una manera elaborada de decir que hay mucho que aprender. Sin embargo, para hacer una observación general acerca de la naturaleza de la humanidad, yo diría que ciertamente no vivimos nuestras vidas de una manera coherente con esa afirmación. Si es cierto que es posible creer casi cualquier cosa, entonces ¿por qué siempre discutimos y luchamos el uno contra el otro? ¿Por qué no tenemos todos, el derecho de expresar nuestras vidas en una forma que refleje lo que hemos aprendido a creer? Tiene que haber algo detrás de nuestro incesante intento de convencer a otros de la validez de nuestras creencias y negar la validez de las suyas.

Considere la posibilidad de que todos los conflictos, desde el más pequeño al mas grande, desde el menos al más importante, ya sea entre individuos, culturas, sociedades o naciones, es siempre el resultado de las creencias en conflicto. ¿Que características de nuestras creencias nos hacen intolerantes a otras creencias diferentes? En algunos casos, son tan intolerantes que estamos dispuestos a matarnos el uno al otro por defender nuestro punto de vista. Mi teoría personal es que las creencias no sólo son de energía estructurada, sino también que esta energía parece ser consciente, o al menos en alguna medida parecen tener un cierto grado de conciencia. En caso contrario, ¿cómo explicaríamos nuestra capacidad para reconocer en el exterior lo que está en nuestro interior? ¿Cómo sabemos que nuestras expectativas se están cumpliendo? ¿O cómo sabemos cuando no lo están? ¿Cómo sabemos que enfrentamos información o circunstancias que contradicen lo que creemos? La única explicación que tengo es que cada creencia individual tiene que tener algún grado de conciencia de sí mismo que hace que ello funcione como lo hace.
La idea de que la energía tiene algún grado de conciencia puede ser difícil de aceptar para muchos de ustedes.

Pero hay varias observaciones que podemos hacer sobre nuestra naturaleza individual y colectiva que apoyan esta posibilidad. En primer lugar, todo el mundo quiere que le crean. No importa que creencia sea, la experiencia de ser creído hace que se sienta bien. Creo que estos sentimientos son universales, lo que significa que se aplican a todos. Por el contrario, a nadie le gusta que no le crean, esto no se siente bien. Si me dicen, "Yo no creo en usted" el sentimiento negativo que resuenan por todo el cuerpo y la mente es también universal. Del mismo modo, a ninguno de nosotros le gusta tener nuestras creencias en tela de juicio. El reto se siente como un ataque.

Toda persona, independientemente de la creencia, parece responder de la misma manera: La respuesta típica es afirmar, defendernos (defender nuestras creencias), y, de acuerdo a la situación, atacar. Al expresarnos queremos ser escuchados. Si nuestra audiencia no nos pone atención, ¿cómo nos sentimos? ¡Nada bien! Una vez más, creo que esta respuesta es universal.

Por el contrario, ¿por qué es tan difícil ser un buen oyente? Debido a que ser un buen oyente, realmente requiere escuchar, sin pensar en cómo vamos a expresarnos en el momento en que educada o bruscamente interrumpimos a la persona que habla. ¿Cuál es la fuerza detrás de nuestra incapacidad para escuchar sin interrumpir? ¿No nos gusta estar con las personas con creencias similares, ya que se siente cómodo y seguro? ¿No evitamos a las personas con creencias diferentes o en conflicto con las nuestras, porque se siente incómodo o incluso amenazador? El fondo de esta implicación, es que en el momento en que adquirimos una creencia, esta parece adquirir vida propia, haciendo que nosotros reconozcamos y atraigamos a nuestros semejantes y rechacemos todo lo que es opuesto o contradictorio.

Teniendo en cuenta el gran número de diferentes creencias que existen, si estos sentimientos de atracción o comodidad de ser rechazados o amenazados son

universales, entonces, cada creencia debe ser consciente en alguna forma de su existencia, y esta energía consciente, estructurada debe comportarse de una forma característica que es común a todos nosotros.

LA PRINCIPAL CARACTERISTICA DE UNA CREENCIA

Hay tres características básicas que usted necesita comprender con el fin de arraigar las cinco verdades fundamentales sobre el trading, a un nivel funcional en su estructura mental:

1. Las creencias parecen adquirir vida propia y, por lo tanto, se resisten a cualquier fuerza que intente modificar su forma actual.

2. Toda creencia activa exige ser expresada.

3. Las creencias siguen actuando independientemente de si somos conscientes o no de su existencia en nuestro entorno mental.

1. Las creencias se resisten a cualquier fuerza que intente modificar su forma actual. Tal vez no comprendamos la dinámica de cómo las creencias mantienen su integridad estructural, pero sabemos que lo hacen, incluso frente a extrema presión o fuerza. A lo largo de la historia de la humanidad, hay muchos ejemplos de personas cuya convicción en alguna cuestión o causa era tan potente que optaron por soportar humillaciones, tortura y muerte en lugar de expresarse en una forma que violaba sus creencias. Esta es, sin duda, una demostración de cuán poderosos pueden ser las creencias y el grado en que puede resistir cualquier intento de ser alteradas o violadas de la manera mas sutil.

Las creencias parecen estar compuestas de un tipo de energía o fuerza que se opone en forma natural a cualquier otra fuerza que intente cambiar su forma actual. ¿Significa esto que no pueden ser modificadas? ¡Por supuesto que no! Simplemente significa que tenemos que entender cómo debemos trabajar con ellas. Las creencias pueden ser alteradas, pero no en la forma en que la mayoría de la gente puede pensar. Creo que una vez que una creencia ha sido formada, no puede ser destruida. En otras palabras, no hay nada que podamos hacer para que una o más de nuestras creencias dejen de existir o se evaporan como si nunca hubiesen existido. Esta afirmación esta fundada en una ley básica de la física. De acuerdo con Albert Einstein y otros miembros de la comunidad científica, la energía no puede ser creada ni destruida, sólo puede ser transformada.

Si las creencias son energía estructurada consciente, a su vez conscientes de su existencia, entonces este mismo principio de la física se puede aplicar a las creencias, lo que significa, que no podemos erradicarlas. Si sabe que algo o alguien está tratando de destruirlo a usted, ¿cómo responde? Se defiende y, posiblemente, se haría aún más fuerte de lo que era antes de conocer la amenaza. Cada creencia es un componente individual de nuestra identidad. ¿No es razonable esperar que, en caso de amenaza,

cada creencia responda de manera análoga a como responden colectivamente todas las partes de nuestro ser? El mismo principio es válido si tratamos de actuar como si una creencia en particular molesta no existiera. Si se despertara una mañana y todos los que conoce hacen caso omiso de usted y actúan como si no existiera, ¿cómo responde? Probablemente no pasará mucho tiempo antes de que agarre a alguien y lo encare para tratar de obligarlo a que lo reconozca. Una vez más, si a propósito hace caso omiso de una creencia, esta actuará en la misma forma. Encontrará una manera de mostrase en nuestro proceso de pensamiento consciente o en nuestro comportamiento. El modo más fácil y eficaz de trabajar con nuestras creencias es poco a poco sacarles energía hasta inactivarlas o hacerlas no funcionales. Llamo a esto, proceso de desactivación. Después de la desactivación, la estructura original de la creencia permanece intacta, por lo que técnicamente no ha cambiado. La diferencia es que la creencia ya no tiene energía. Sin energía, no tiene el potencial de actuar como una fuerza en nuestra percepción de la información o sobre nuestro comportamiento.

He aquí un ejemplo personal: Cuando era niño, me enseñaron a creer en Santa Claus y el Hada de los dientes. En mi estructura mental, ambos son perfectos ejemplos de lo que ahora son creencias inactivas, no funcionales. Sin embargo, a pesar de que están inactivas, todavía existen dentro de mi sistema mental, sólo que ahora existen como conceptos sin energía. Recuerde el último capítulo, en que se define una creencia como la combinación de experiencia sensorial y palabras que forman un concepto de energía. La energía puede salir de la idea, pero el concepto en sí se mantiene intacto, en su forma original. Sin embargo, sin energía, no tiene potencial para actuar en mi percepción de la información o en mi comportamiento. Por lo tanto, si estoy aquí sentado escribiendo en mi computadora, y alguien se acerca y me dice que Santa Claus se encontraba en la puerta, ¿cómo creen que definiría e interpretaría esta información? La trataría como irrelevante o una broma, por supuesto. Sin embargo, si tuviera cinco años y mi madre me dice que Santa Claus se encontraba en la puerta, sus palabras al instante hubiesen liberado en mí un derroche de energía positiva que me hubiese obligado a saltar y correr a la puerta tan rápido como pudiera. Nada habría sido capaz de detenerme. Hubiera superado cualquier obstáculo en mi camino.

Un día, mis padres me dijeron que Santa Claus no existe. Por supuesto, mi primera reacción fue la incredulidad. Yo no creía en ellos, ni tampoco quería creer en ellos. Finalmente, me convencieron. Sin embargo, el proceso de convencerme no destruyó mi creencia en Santa Claus ni terminó con ella, simplemente drenó toda la energía de la creencia y la transformó en un concepto no funcional, inactivo acerca de cómo funciona el mundo. No estoy seguro a donde fue toda esa energía, pero sé que alguna parte de la misma fue transferida a la creencia de que Santa Claus no existe. Ahora tengo dos distinciones contradictorias acerca de la naturaleza del mundo que existen en mi sistema mental: Uno, existe Santa, dos, Santa no existe. La diferencia entre ellos está en la cantidad de la energía que contienen. La primera no tiene prácticamente ninguna energía, y la segunda tiene mucha energía. Por lo tanto, desde una perspectiva funcional, no existe contradicción o conflicto.

Planteo que, es posible inactivar una creencia y, a continuación, activar cualquier otra, a pesar del hecho de que todas las creencias parecen resistirse a cualquier fuerza que modifique su forma actual. El secreto para cambiar de manera efectiva nuestras creencias se encuentra en comprender esto y, en consecuencia, creer que realmente no cambiamos nuestras creencias, sino que simplemente transferimos la energía de un concepto a otro, esto es más útil para ayudarnos a cumplir nuestros deseos o lograr nuestros objetivos.

2. Toda creencia activa exige ser expresada. Las creencias se dividen en dos categorías básicas: activas e inactivas. La distinción entre las dos es simple. Las activas o animadas, tienen suficiente energía para actuar como una fuerza en nuestra percepción de la información y en nuestro comportamiento. Una creencia inactiva es todo lo contrario, es una creencia, que por cualquier razón, ya no tiene energía, o la que tiene es tan poca que ya no es capaz de actuar como una fuerza sobre la forma en que percibimos la información o cómo nos expresamos nosotros mismos. Cuando digo que todas las creencias activas demandan ser expresadas, no quiero dar a entender que cada creencia en nuestro entorno mental está exigiendo expresarse de manera simultánea.

Por ejemplo, si se le pidiese que pensara sobre lo que está mal con el mundo de hoy, la palabra "mal" traería a su mente ideas acerca de la naturaleza del mundo que reflejan lo que usted cree que sea inquietante o preocupante. A menos que, por supuesto, no hay nada sobre el estado del mundo que encontrara preocupante. El punto es, si, hay algo que usted cree es equivocado con respecto al mundo, pero no necesariamente piensa en esas ideas antes de la pregunta, sin embargo, en el momento que la hice, sus creencias acerca de estas cuestiones, se hicieron consciente en su proceso de pensamiento. En efecto, exigieron ser oídas. Yo digo que las creencias "exigen" ser expresadas porque una vez que algo hace alusión a ellas, parece como si no pudiésemos detener el flujo de energía que se libera. Esto es especialmente cierto en cuestiones emocionalmente sensibles. Nos sentimos particularmente apasionados.

Usted podría preguntarse, "¿Por qué querría yo contenerme de expresar mis creencias?" Podría haber varias razones. Considere la posibilidad de un escenario en el que se encuentra con una persona que está diciendo algo con lo que usted está en completo desacuerdo, o incluso encuentra absolutamente absurdo. ¿Expresará usted su verdad o se contendrá? Eso dependerá de las creencias que tiene acerca de lo que es correcto en tal situación. Si sus creencias dicen que hablar sería inadecuado, y tienen más energía que sus creencias contrarias a este precepto, entonces usted probablemente se contendrá y no discutirá abiertamente. Usted podría mirar a esta persona (el jefe) y mover la cabeza en señal de acuerdo. Sin embargo, ¿está su mente de acuerdo? O mejor, ¿está su mente en silencio? ¡Por supuesto que no! Su posición sobre las cuestiones expuestas, es luchar de manera eficaz contra cada uno de los puntos que el jefe está presentando. En otras palabras, sus creencias siguen exigiendo ser expresadas, pero no se exteriorizan, porque otras creencias están actuando como una fuerza neutralizadora. Sin embargo, ellas pronto encontrarán una manera de salir. Tan pronto como usted se encuentra fuera de la situación, es probable que encuentre una manera de "descargar", o incluso suprimir aquel argumento. Es probable que

describa la situación como que tuvo que soportar a alguien que necesitaba un oído comprensivo.

Este es un ejemplo de cómo nuestras creencias demandan ser expresadas cuando se encuentran en conflicto con el medio ambiente. Pero ¿Qué sucede cuando una o más de nuestras creencias están en conflicto con nuestros propósitos, metas, sueños, o deseos? Las consecuencias de ese conflicto pueden tener un efecto profundo en nuestro trading. Como ya hemos aprendido, las creencias crean distinciones de la forma en que el medio ambiente puede manifestarse, y las distinciones, por definición, son límites.

El conocimiento humano, de otra parte, parece ser más grande que la suma total de todo lo que hemos aprendido a creer. Al ser "mayor que" la calidad de la conciencia humana nos da la capacidad de pensar en cualquier dirección que uno elija, ya sea dentro o fuera de los límites impuestos por nuestras creencias. Pensar fuera de los límites de nuestras creencias es lo que comúnmente se denomina el pensamiento creativo.

Cuando deliberadamente elegimos hacer una pregunta sobre nuestras creencias (sobre lo que sabemos), y deseamos sinceramente una respuesta, preparamos las mentes para recibir una "brillante idea", "inspiración", o "solución" a la pregunta formulada. La creatividad, por definición, saca algo que, automáticamente nos hace recibir ideas o pensamientos que están fuera de todo lo que ya existe en nuestra mente racional, como una creencia o un recuerdo.

Por lo que yo sé, no hay consenso entre los artistas, inventores, religiosos o comunidades científicas en cuanto a de donde proviene exactamente la información creativamente generada. Sin embargo, lo que sabemos es que la creatividad parece ser ilimitada y sin fronteras. Si hay algún límite en el modo en que podemos pensar, ciertamente no lo han encontrado todavía. Considere la asombrosa velocidad a la que la tecnología se ha desarrollado en los últimos 50 años. Cada invención o desarrollo en la evolución de la humanidad nació en la mente de las personas que estaban dispuestos a pensar fuera de los límites dictados por lo que habían aprendido a creer.

Si todos nosotros tenemos la inherente capacidad de pensar creativamente (y creo que si la tenemos), entonces también tenemos la posibilidad de encontrar lo que yo llamo una "experiencia creativa". Yo defino una experiencia creativa como, experimentar algo nuevo o fuera de los límites impuestos por nuestras creencias. Podría ser una nueva visión, algo que nunca hemos visto antes, pero que a partir de la perspectiva del medio ambiente ha estado siempre allí. O podríamos experimentar un nuevo sonido, olor, sabor, o sensación táctil. Experiencias creativas tales como, pensamientos creativos, inspiraciones, corazonadas, o ideas brillantes, pueden producirse en forma sorpresiva o pueden ser el resultado de una búsqueda consciente. En cualquier caso, cuando la experimentamos, podemos estar frente a una de los principales dilemas psicológicos que existen.

Una ocurrencia creativa, ya sea en forma de un pensamiento o una experiencia, puede provocar que seamos atraídos por el deseo hacia algo que está en conflicto directo con una o más de nuestras creencias. Para ilustrar el punto, vamos a volver al ejemplo del niño y el perro. Recordemos que el niño tuvo varias experiencias dolorosas con perros. La primera experiencia fue real desde la perspectiva del medio ambiente. Las otras, sin embargo, fueron el resultado de cómo su mente procesa la información (sobre la base del funcionamiento de la asociación y mecanismos de evasión del dolor). El resultado final es que experimenta miedo cada vez que encuentra un perro. Supongamos era muy niño cuando tuvo su primera experiencia con carga negativa. A medida que crece comienza a asociar palabras específicas y conceptos con sus recuerdos, lo que formará una creencia acerca de la naturaleza de los perros. Sería razonable asumir que él ha adoptado la creencia de que "Todos los perros son peligrosos". Con el uso de la palabra "todos", la creencia del niño queda estructurado de una manera que asegure que va a evitar todos los perros. Él no tiene ninguna razón para cuestionar esta creencia, porque cada experiencia ha confirmado y reforzado su validez. Sin embargo, él (y todos los demás en el planeta) somos susceptible a tener una experiencia creativa. En circunstancias normales, el niño hará todo lo posible para asegurarse de que no se va encontrar con un perro.

Pero, ¿y si algo inesperado y no deseado se produce? Supongamos que el niño está caminando con sus padres y, como resultado, se siente seguro y protegido. Ahora, supongamos que él y sus padres caminan hacia una esquina ciega y no pueden ver lo que está al otro lado. De pronto se encuentran una escena en la que varios niños de aproximadamente la misma edad que nuestro niño están jugando con perros y, además, es evidente, que algunos se divierten bastante. Esta es una experiencia creativa. El niño se enfrenta con la indiscutible información de que lo que él cree acerca de la naturaleza de los perros no es cierto. ¿Qué pasa ahora? En primer lugar, la experiencia no provino de la conciencia del niño. Él no tomó voluntariamente la decisión de exponerse a sí mismo a la información que contradecía lo que él creía era la verdad. Podemos llamar a esto una experiencia creativa inadvertida, porque el entorno exterior le obligó a enfrentar otras posibilidades que no creía existieran. En segundo lugar, la experiencia de ver a otros niños que juegan con perros y estos no les hacen daño, lleva a su mente a un estado de confusión. Después que la confusión pasa, ¿como empezará a aceptar la posibilidad de que no todos los perros son peligrosos? Varios escenarios son posibles. Ver durante algún tiempo a otros niños de su misma edad (con los que podría identificarse plenamente) jugando con los perros podría inducir al niño a querer ser como los otros niños y divertirse también con los perros. Si ese es el caso, este inadvertido encuentro creativo ha hecho que quiera expresarse de una manera que antes no era posible creer (que pudiera interactuar con los perros). De hecho, la idea se veía tan remota que no se le habría ocurrido ni siquiera imaginarla. Ahora, no sólo la considera sino que la desea. ¿Será capaz de expresarse de una manera compatible con su deseo? La respuesta a esta pregunta es una cuestión de energía dinámica.

Hay dos fuerzas en el niño que están en conflicto directo una con la otra, y que compiten por expresarse: Su convicción de que "todos los perros son peligrosos" y su deseo de divertirse y ser como los demás niños pequeños. Lo que vaya a hacer la próxima vez que encuentre un perro será determinado por la que tenga más

energía: Su creencia o su deseo. Dada la intensidad de la energía en su creencia de que "Todos los perros son peligrosos", podemos suponer razonablemente que su convicción tendrá mucho más energía que su deseo. Si ese es el caso, entonces va a encontrar su próximo encuentro con un perro muy frustrante. A pesar de que pueda querer tocar mascotas o un perro, se encontrará que no puede interactuar con ellos de ninguna manera. La palabra "todos" en su convicción actúa como una fuerza paralizante, que le impide el cumplimiento de su deseo.

Él podría ser perfectamente consciente del hecho de que el perro es un animal, doméstico, no es peligroso y no le hará daño; pero no será capaz de de tocar una mascota hasta que el equilibrio de la energía en favor de su deseo lo recomiende. Si el niño realmente quiere interactuar con los perros, tendrá que superar su miedo. Esto significa que va a tener que desactivar su convicción de que todos los perros son peligrosos para que pueda adquirir una creencia acerca de los perros, que sea más coherente con su deseo. Sabemos que los perros pueden expresarse en una amplia variedad de formas, de amistad o en forma desagradable, aunque un porcentaje pequeño de ellos cae en esta desagradable categoría. Una creencia buena que el niño puede adoptar, sería algo así como, "la mayor parte de los perros son amistosos, pero algunos pueden ser tacaños y repugnantes".

Esta creencia le permitiría aprender a reconocer las características y patrones de comportamiento que le dirán con que perros se puede jugar y cuáles evitar. Sin embargo, la cuestión más amplia es, ¿cómo puede el chico desactivar la creencia de que "Todos los perros son peligrosos" para que pueda superar su miedo? Recuerde que todas las creencias, se resisten naturalmente, a cualquier fuerza que modifique su forma actual, pero, como he indicado anteriormente, el enfoque adecuado no es tratar de alterar las creencias, sino más bien drenarles su energía y canalizarla hacia otra creencia que se adapte mejor a nuestros propósitos. Para desactivar el concepto de lo que la palabra "todos" representa, el niño tendrá que crear una experiencia cargada positivamente con un perro, en algún momento, tendrá que pasar a través de su miedo y tocar uno. Hacer esto podría requerir un gran esfuerzo de parte del niño y emplear una cantidad considerable de tiempo.

Al comienzo del proceso, su nueva creencia sobre los perros podría ser sólo lo suficientemente fuerte como para permitirle que en la presencia de un perro, se mantenga a distancia, y no huya. Sin embargo, cada encuentro con un perro, incluso a distancia, que no dé lugar a un resultado negativo disminuirá cada vez más la energía negativa de su convicción de que "Todos los perros son peligrosos". Eventualmente, cada nueva experiencia positiva le permitirá cerrar la brecha entre él y un perro, poco a poco, hasta el punto de que pueda realmente tocar uno. Desde una perspectiva dinámica de la energía, va a ser capaz de tocar un perro cuando su deseo de hacerlo sea por lo menos un grado mayor en intensidad que su convicción de que todos los perros son peligrosos. El momento en que realmente toque un perro, tendrá el efecto de ayudarlo a deshacerse de la mayor parte de la energía negativa del concepto "de todos" y la transferirá a la creencia que refleja su nueva experiencia.

A pesar de que probablemente no es común, hay personas que, por diversas razones, están motivados suficiente para experimentar a propósito los procesos antes descritos. Sin embargo, pueden no ser deliberadamente conscientes de la dinámica en cuestión. Los que a través de su infancia conviven con un miedo de esta magnitud suelen superarlo un poco al azar durante un período de años, sin saber con certeza la forma en que lo hicieron (a menos que busquen y consigan ayuda profesional competente). Más tarde, como adultos, si se les pide o si, por casualidad, tropiezan con una situación que les recuerda su pasado (por ejemplo, observar a un niño que está aterrorizado por los perros), suelen caracterizar el proceso que atravesaron como: "Recuerdo que yo tenía miedo de los perros, pero lo superé". El resultado final de la primera hipótesis fue que el muchacho trabajó a través de su temor para desactivar la limitación de sus creencias acerca de la naturaleza de los perros. Esto le permitió expresarse en una forma que él considera satisfactoria y que de otro modo habría sido imposible.

El segundo escenario que podría resultar de la inadvertida experiencia creativa con los perros es que no le atraiga la posibilidad de jugar con un perro. En otras palabras, él se preocuparía menos por ser como otros niños e interactuar con perros. En este caso, su creencia de que todos los perros son peligrosos y su nueva hipótesis de que todos los perros no son peligrosos, existirán en su sistema mental como conceptos contradictorios.

Este es un ejemplo de lo que yo llamo una contradicción activa, cuando dos creencias activas, están en directo conflicto unas con otras, exigiendo expresarse. En este ejemplo, la primera creencia existe en un nivel fundamental en el entorno mental del niño, con mucha energía cargada negativamente. La segunda creencia está en un nivel más superficial, y tiene muy poca energía cargada positivamente. La dinámica de esta situación es interesante, y sumamente importante. Hemos dicho que nuestras creencias controlan nuestra percepción de la información. En circunstancias normales, el niño habría sido perceptivamente ciego a la posibilidad de interactuar con los perros, pero la experiencia de ver a otros niños jugando con ellos creó un concepto de carga positiva en su entorno mental de que no todos los perros son peligrosos, y algunos pueden ser amigos. Sin embargo, no ha hecho nada para desactivar el "todos" en su creencia de que "Todos los perros son peligrosos", y, por lo que sé, las creencias no tienen capacidad para desactivarse a sí mismas. Como resultado, las creencias existen en nuestro entorno mental desde el momento en que ellas nacen hasta el momento en que nos morimos, a menos que conscientemente tomemos medidas para desactivarlas. Sin embargo, en este escenario, el niño no lo desea y, en consecuencia, no tiene ninguna motivación para pasar a través de su miedo. Por lo tanto, el niño se queda con una contradicción activa donde sus creencias mínimamente cargadas positivamente de que no todos los perros son peligrosos le da la capacidad de percibir la posibilidad de jugar con un perro, pero su creencia poderosamente cargada negativamente de que todos los perros son peligrosos, aún le provoca la experiencia de un cierto nivel de miedo cada vez que encuentra un perro (quizás no lo suficiente para causarle terror, porque en algo este miedo se verá compensado por las otras creencias, pero será, sin duda, un miedo suficiente para causarle un gran malestar).

La capacidad de "ver" y, en consecuencia, saber que una situación no es peligrosa, pero al mismo tiempo nos encontramos inmovilizados por el miedo, puede ser bastante desconcertante si no entendemos que el resultado de pensar creativamente o de tener una experiencia creativa inadvertida no necesariamente tiene energía suficiente para convertirse en una fuerza dominante en nuestro entorno mental. En otras palabras, nuestro nuevo conocimiento o descubrimiento podría muy bien tener suficiente energía para actuar como una fuerza creíble sobre nuestra percepción de la información, lo que nos lleva a percibir las posibilidades que de otro modo serían invisibles, pero tal vez no tienen suficiente energía para actuar como una fuerza que modifique adecuadamente nuestro comportamiento. Al hacer esta afirmación, me apoyo en la hipótesis que se necesita más energía para expresarnos que la cantidad de energía necesaria para observar algo.

Por otra parte, los nuevos conocimientos y pensamientos, al instante y sin esfuerzo se convierten en fuerzas dominantes si no hay nada dentro de nosotros que entre en conflicto con ellos. Pero si hay creencias en conflicto y no estamos dispuestos a desactivarlas, especialmente si están cargadas negativamente, entonces su actuación con lo que hemos descubierto será una lucha tal vez imposible.

Lo que acabo de describir es el dilema psicológico que prácticamente todos los traders tienen que resolver. Digamos que usted tiene una firme comprensión de la naturaleza de las probabilidades y, como resultado, "sabe" que el próximo trade es simplemente otro de una serie de operaciones que tienen un resultado probable. Sin embargo, usted todavía tiene miedo a poner el próximo trade, o usted todavía es susceptible de cometer varios de los errores del trading basados en el miedo, que se han discutido en los capítulos anteriores. Recuerde que la causa subyacente de temor es la posibilidad de definir e interpretar la información sobre el mercado como una amenaza. ¿Cuál es la fuente de nuestro potencial miedo para interpretar la información del mercado como una amenaza? ¡Nuestras expectativas! Cuando el mercado genera información que no se ajusta a lo que esperamos, los fluctuaciones de los altos y bajos de los tics, parecen tomar la calidad de una amenaza (se cargan negativamente). En consecuencia, experimentamos miedo, estrés y la ansiedad. Y. . . ¿Cuál es la fuente subyacente de nuestras expectativas? ¡Nuestras creencias! A la luz de lo que ahora entiende acerca de la naturaleza de las creencias, si sigue experimentando estados de ánimo negativos a la hora de operar, usted puede asumir que hay un conflicto entre lo que "sabe" acerca de los probables resultados y cualquier número de otras creencias en su estructura mental que están exigiendo expresarse. Tenga en cuenta que todas las creencias demandan expresión activa, incluso aunque no lo queramos.

Para pensar en probabilidades, usted tiene que creer que todo momento en el mercado es único, o más concretamente, que cada patrón tiene un único resultado.
Cuándo usted cree en un nivel funcional que cada patrón tiene un único resultado (lo que significa que esto es una convicción dominante sin ningún tipo de creencia de otra índole para argumentar algo diferente), experimentará un estado mental libre de temor, estrés, ansiedad para operar. Esto realmente no puede funcionar de otra

manera. Un resultado único no es algo que ya hemos experimentado, por lo tanto, no es algo que ya sabemos. Si se sabe, no puede ser definido como único.

Cuando usted cree que usted no sabe lo que va a ocurrir a continuación, ¿qué es exactamente lo que usted espera del mercado? Si dice "no sé", tiene usted toda la razón. Si usted cree que algo va a pasar y que usted no necesita saber exactamente qué es para hacer dinero, entonces ¿donde está el potencial para definir e interpretar la información sobre el mercado como una amenaza dolorosa? Si dijo: "Nada", tiene usted toda la razón de nuevo.

Miremos un ejemplo más de cómo las creencias exigen expresarse. Veamos una situación en la que un niño en su primer encuentro con un perro tiene una experiencia muy positiva. Como resultado de ello, él no tiene absolutamente ningún problema de interactuar con los perros (cualquier perro), porque ha encontrado uno que no es hostil. Por lo tanto, no tiene ningún concepto (ninguna creencia activa) de que es posible que un perro le provoque cualquier daño o le haga vivir una experiencia dolorosa. Como él aprende a asociar palabras con recuerdos, probablemente adquiera la creencia a lo largo de los años de que "todos los perros son amistosos y divertidos". Por lo tanto, cada vez que un perro entra en el ámbito de su conciencia, esta creencia demanda ser expresada. Desde la perspectiva de otra persona, parece como si este niño tuviese una actitud de abandono e imprudencia. Si intenta convencer al niño que será mordido algún día, si no actúa con cautela, su creencia hará que no le tenga en cuenta o haga caso omiso de su consejo. Su respuesta sería algo así como "¡De ninguna manera!" o "No puede sucederme a mí".

Digamos que en algún momento de su vida, se acerca a un perro desconocido que quiere estar solo. El perro le gruñe. El no atiende la advertencia y el perro lo ataca. Desde la perspectiva del sistema de creencias del niño, que sólo tenía una experiencia creativa. ¿Qué efecto tendrá esta experiencia sobre su convicción de que "todos los perros son amigos"? ¿Ahora tendrá miedo de todos los perros como el niño del primer ejemplo?

Lamentablemente, las respuestas a estas preguntas no son ni cortas ni secas, porque puede haber otras creencias, que también exigen expresarse, y que no tienen nada que ver específicamente con los perros y que están en juego en una situación como esta. Por ejemplo, ¿qué pasa si este niño ha desarrollado una gran creencia en la traición? (él cree que ha sido traicionado por algunas personas muy importantes en algunos muy importantes situaciones que le han hecho experimentar un intenso dolor emocional). Si se asocia el ataque de este perro como una "traición" de los perros en general (en esencia, una traición de su creencia en los perros), entonces fácilmente podría tener miedo de todos los perros. Toda la a energía positiva contenida en su creencia original, al instante podría ser transformada en energía de carga negativa. El niño podría justificar este cambio con una racionalización como "Si un perro puede traicionarme, entonces cualquier perro puede hacerlo". Sin embargo, yo creo que esto es extremista y muy improbable que ocurra.

Lo más probable es que la palabra "todos" en su creencia original, al instante sea desactivada y que la energía obtenida sea transferida a una nueva creencia que refleja mejor la verdadera naturaleza de los perros. Esta nueva experiencia provocó un cambio de energía que le obligó a aprender algo acerca de la naturaleza de los perros que de otro modo se negó a considerar como una posibilidad. Su creencia en la amistad de los perros sigue intacta. Él todavía juega con los perros, pero ahora ejerce una cierta discrecionalidad buscando deliberadamente signos de amistad u hostilidad.

Creo que una verdad fundamental acerca de la naturaleza de nuestra existencia es: Cada momento en el mercado, así como cada día en la vida, tiene elementos de lo que sabemos (las similitudes) y elementos que no podemos saber porque no hemos experimentado todavía. Hasta que activamente formemos nuestras mentes para esperar un único resultado, seguiremos experimentando sólo lo que sabemos, todo lo demás (cualquier otra información o posibilidades que no son compatibles con lo que sabemos y esperamos) será descontado, distorsionado, negado rotundamente, o atacado.

Cuando realmente crea que no es necesario saber, entonces estará pensando en término de probabilidades (la perspectiva del mercado) y no tendrá ninguna razón para bloquear, descontar, distorsionar, negar, o atacar cualquier cosa que el mercado está ofreciendo acerca de su potencial para avanzar en cualquier dirección particular. Si usted no experimenta el estado mental de libertad implícita en esta afirmación, y es ***su deseo*** no experimentar este estado mental, entonces usted debe tener un papel activo en el ***entrenamiento de su mente*** para creer en la singularidad de cada momento, y debe desactivar cualquier otra creencia que abogue por algo diferente.

Este proceso no es diferente del que estudiamos en el niño del primer escenario que tuvo que pasar a través de su miedo, e igual que en aquel ejemplo, esto tampoco va a suceder por sí solo. Quería interactuar con los perros sin temor, pero para hacerlo tuvo que crear una nueva creencia y desactivar las contrarias. Este es el secreto para lograr éxito consistente como trader.

3. Las creencias siguen actuando independientemente de si somos conscientes o no de su existencia en nuestro entorno mental. En otras palabras, no tenemos que recordar activamente o tener acceso consciente a cualquier creencia particular para que dicha creencia actúe como una fuerza sobre nuestra percepción de la información o sobre nuestro comportamiento. Sé que es difícil "creer" que algo que ni siquiera podemos recordar pueda tener impacto en nuestras vidas. Pero cuando lo piensas, mucho de lo que aprendemos a lo largo de nuestra vida es almacenado a un nivel subconsciente. Si le pidiera que recordara cada habilidad específica que tuvo que aprender a fin de poder conducir un coche con confianza, lo más probable es que no recuerde todas las cosas que usted necesitó conocer y enfocar mientras se encontraban en el proceso de aprendizaje.

La primera vez que tuve la oportunidad de enseñar a un adolescente la forma de conducir, estaba absolutamente sorprendido por lo mucho que debía aprender, y cuánto del proceso yo di por sentado y no lo pensé a nivel consciente. Posiblemente el

mejor ejemplo que ilustra esta característica es la persona que conduce bajo la influencia del alcohol. En cualquier día o noche, hay probablemente miles de personas que han bebido tanto que no tienen ni idea y mucho menos conciencia de cómo condujeron su coche del punto A al punto B. Es difícil imaginar cómo es posible esto, a menos que usted considere que las habilidades para conducir y la creencia en su capacidad para conducir, operan automáticamente a un nivel más mucho profundo que la conciencia o la vigilia. Ciertamente, un porcentaje de estos conductores ebrios se accidentan, pero cuando usted compara el índice de accidentes con el número estimado de personas que conducen bajo la influencia del alcohol, es notable que no hay tantos accidentes. De hecho, un conductor ebrio es probablemente más susceptible de causar un accidente o bien cuando se duerme o cuando requiere una decisión consciente y una rápida reacción. En otras palabras, las condiciones de manejo son tales que el funcionamiento subconsciente de estas habilidades no es suficiente.

EL TRADING Y LA AUTOESTIMA

Cómo esta característica se aplica a nuestro trading es también algo muy profundo. El entorno comercial nos ofrece un campo ilimitado de oportunidades para acumular riqueza. Pero sólo porque el dinero está disponible y podemos percibir la posibilidad de conseguirlo, no significa necesariamente que nosotros (como individuos) tengamos un ilimitado sentido de autoestima. En otras palabras, podría haber una gran diferencia entre la cantidad de dinero que deseamos para nosotros mismos, lo mucho que se puede percibir, y lo mucho que realmente creemos que nos merecemos. Todo el mundo tiene un sentido de autoestima. La forma más sencilla de describir este sentido es hacer la lista de cada creencia activa, tanto consciente como inconsciente, que tiene el potencial de actuar en contra de la acumulación o el logro de mayores niveles de éxito y prosperidad. Compare la energía de las creencias positivamente cargadas contra la energía de las creencias negativamente cargadas. Si usted tiene más carga positiva de energía que aboga por el éxito y la prosperidad, que carga negativa de energía que se opone de ellos, entonces usted tiene un sentido positivo de autoestima. De lo contrario, usted tiene un sentido negativo de autoestima.

La dinámica de cómo estas creencias interactúan la una con la otra no es así tan sencillo como lo estoy haciendo ver. De hecho, puede ser tan compleja que podría tomar años de sofisticado trabajo mental organizarlas y clasificarlas. Lo que hay que saber es que es casi imposible crecer en cualquier entorno social y no adquirir algunas creencias cargados negativamente, que abogarán en contra del éxito o la acumulación de grandes sumas de dinero.

La mayoría de estas creencias auto-saboteadoras han sido largamente olvidadas y operan a un nivel subconsciente, pero el hecho de que pueda haberse olvidado de ellas no significa que hayan sido desactivadas. ¿Cómo podemos adquirir creencias auto-saboteadoras? Lamentablemente, es muy fácil. Probablemente la forma más común es cuando un niño participa en alguna actividad que un padre o maestro no quiere que él haga y el niño por error se hiere a sí mismo. Muchos padres, para

reafirmar su posición sobre los hijos, responden a una situación como esta diciendo, "Esto (sea cual sea el dolor que estén experimentando) no habría sucedido si tu no lo merecieras" o "Me desobedeciste y mira lo que pasó, Dios te castigó". El problema con hacer o escuchar declaraciones de este tipo es que hay un potencial en el niño para asociar cada futura lesión con estas mismas declaraciones y, posteriormente, formarse una convicción de que debe ser una persona indigna, de obtener éxito, felicidad, o amor.

Algo sobre lo que nos sentimos culpable puede tener un efecto negativo sobre nuestro sentido de autoestima. Por lo general, la culpa se asocia con ser una mala persona, y la mayoría de la gente cree que las malas personas deben ser castigadas, y desde luego, no recompensadas.

Algunas religiones enseñan que el hecho de que los niños tengan un montón de dinero no es piadoso o espiritual. Hay personas que creen que hacer dinero en cierta forma está mal, aunque puede ser perfectamente legal y moral desde la perspectiva de la sociedad. Una vez más, usted no puede tener guardado un recuerdo de algo que se pondría en contra de su éxito, pero esto no significa que lo que usted aprendiera no va a tener algún efecto. La forma en que estos creencias de auto-sabotaje subconscientes se manifiestan en nuestro trading es generalmente en forma de errores en el enfoque o la concentración, por lo que cualquier número de errores de trading, como poner una compra en vez de una venta o viceversa, permiten que se distraiga o que salga de la pantalla, sólo para darse cuenta cuando regrese que se perdió el gran trading del día. He trabajado con muchos traders que alcanzaron distintos niveles de éxito constante, pero no podían romper ciertos umbrales para mejorar sus ganancias. Descubrieron una invisible pero muy real barrera similar a un proverbial techo de cristal que muchas mujeres ejecutivas experimentan en el mundo ejecutivo. Cada vez que estos traders tocaban la barrera, experimentaban un importante bajón, independientemente de las condiciones del mercado. Sin embargo, cuando se les preguntó acerca de lo que sucedía, por lo general, culparon a la mala suerte de su repentina mala racha o a los caprichos del mercado. Es interesante que, por lo general, creaban una curva de ganancias en constante aumento, a veces durante un período de varios meses, que siempre llegaba a u mismo punto y se devolvía.

Yo describo este fenómeno psicológico como una "zona negativa". Si mágicamente el dinero puede fluir en las cuentas de un trader cuando está "en la zona", así de fácilmente puede perderse, si él está en una “zona negativa” donde las cuestiones no resueltas de autoestima, misteriosamente actúan sobre su percepción de la información y sobre su comportamiento. No implica esto que tiene que desactivar todas las creencias que operan contra su cada vez mayor sentido positivo de autoestima, porque no es necesario. Sin embargo, usted debe ser consciente de la presencia de tales creencias, y tomar medidas concretas en su régimen de trading para compensar el momento en que comiencen a expresarse.

CAPITULO 11

PENSANDO COMO UN TRADER

Si usted me pidiera reducir lo que es el trading a su forma más simple, yo diría que es "el reconocimiento de patrones y juegos de números". Usamos el análisis de mercado para identificar los patrones, definir el riesgo, y determinar cuándo tener beneficios. El trade puede funcionar bien o no. En cualquier caso, entramos en el próximo trade. Es así de simple, pero ciertamente no es fácil. De hecho, el trading es probablemente la cosa más difícil en la que usted alguna vez intentó tener éxito. Esto no es debido a que requiere intelecto, ¡sino todo lo contrario! se debe a que entre más piensa usted que sabe, menos exitoso es. El trading es difícil porque usted tiene que operar en un estado en que no tiene necesidad de saber, aunque su análisis pueda resultar a veces "perfectamente correcto". Para operar en un estado de no tener que saber, usted tiene que gestionar adecuadamente sus expectativas. Para esto, usted debe reajustar su estructura mental de modo que crea sin una sombra de duda en las cinco verdades fundamentales. En este capítulo, voy a darle un ejercicio de trading que integre estas verdades sobre el mercado en un nivel funcional a su sistema mental. El proceso, le llevará a través de las tres etapas de desarrollo de un trader.

La primera etapa es la etapa mecánica. En esta etapa, usted:

1) Construye la autoconfianza necesaria para operar en un ambiente ilimitado.
2) Aprende a ejecutar un sistema de trading impecablemente.
3) Entrena su mente a pensar en probabilidades (las cinco verdades fundamentales).
4) Crear una fuerte e inquebrantable fe en su consistencia como traders.

Una vez que haya completado esta primera etapa, puede avanzar a la etapa subjetiva del trading. En esta etapa, se utiliza todo lo que han aprendido acerca de la naturaleza del movimiento del mercado para hacer lo que sea que quiera hacer. Hay mucha libertad en esta etapa, por lo que tendrá que aprender a supervisar su susceptibilidad para cometer el tipo de errores que son el resultado de cualquier autovaloración sin resolver, cuestiones a las que me he referido en el capítulo anterior.

La tercera etapa es la etapa intuitiva. Operar intuitivamente es la etapa más avanzada de su desarrollo. Es el equivalente a ganar un cinturón negro en las artes marciales. El problema es que no se puede tratar de ser intuitivo, porque la intuición es espontánea. No vienen de lo que sabemos o conocemos a nivel racional. La parte racional de nuestra mente parece ser intrínsecamente desconfiada acerca de la información recibida de una fuente que no entiende. La percepción de que algo está a punto de suceder es una forma de saber que es muy diferente de todo lo que sabemos racionalmente. He trabajado con muchos traders que con frecuencia tenían un muy fuerte sentido intuitivo de lo que iba a ocurrir a continuación, sólo que se enfrentaban a la parte racional de sí mismos que constantemente hacía que tomaran otro curso de acción. Por supuesto, si hubieran seguido su intuición, hubieran experimentado un muy satisfactorio resultado. En lugar de ello, lo que tuvieron fue muy poco satisfactorio, especialmente cuando lo comparaban con lo que habían percibido como posible. La única manera que conozco de que se puede tratar de ser intuitivo es

trabajar en la creación de un estado mental más propicio para recibir y actuar sobre sus impulsos intuitivos.

LA ETAPA MECANICA

La etapa mecánica del trading, está específicamente diseñada para construir el tipo de habilidades (la confianza, y pensar en las probabilidades) que prácticamente le obligan a crear resultados consistentes. Defino resultados consistentes como una curva de ganancias en aumento constante, con pequeñas caídas que son la consecuencia natural de los patrones que no funcionaron. Aparte de encontrar un patrón que ponga las probabilidades de ganancia a su favor en el trading, lograr una curva de ganancia constante es una consecuencia de la eliminación sistemática de cualquier susceptibilidad que pueda tener con respecto al miedo, la euforia o la autoestima. Errores de trading basadas en estas susceptibilidades se han descrito a lo largo de este libro. La eliminación de los errores y la ampliación de su sentido de autoestima, requerirá de la adquisición de habilidades que son todas de naturaleza psicológica.

Estas habilidades son psicológicas, ya que cada una de ellas, en su forma más pura, es simplemente una creencia. Recuerde que las creencias con las que operamos determinan nuestro estado mental y forman nuestras experiencias de tal manera que constantemente refuerzan lo que ya parece ser cierto. Que tan verdadera es una creencia (desde la perspectiva del medio ambiente) puede ser determinado por lo bien que nos sirve, es decir, el grado en que nos ayuda a cumplir nuestros objetivos.

Si la producción de resultados constantes es su objetivo primario como trader, entonces, debe crear la creencia (un concepto consciente, activo, que se oponga al cambio y exija ser expresado) que "soy un trader consistentemente acertado", que actuará como una fuente primaria de energía, que manejará sus percepciones, interpretaciones, expectativas, y acciones de modo que satisfagan dicha creencia y, por consiguiente, el objetivo. La creación de la creencia dominante de que "soy un trader consistentemente acertado" requiere la adhesión a varios principios de éxito constante. Algunos de estos principios indudablemente entrarán en conflicto directo con algunas creencias que usted ya ha adquirido sobre el trading. Si este es el caso, entonces lo que tenemos es un clásico ejemplo de creencias en conflicto directo con el deseo.

La dinámica aquí no es diferente de lo que era para el niño que quería ser como los demás niños que no tenían miedo a jugar con los perros. El quiso expresarse en una forma que encontró, al menos inicialmente, prácticamente imposible. Luego, para satisfacer su deseo, tuvo que pasar por un proceso activo de transformación. Su técnica era simple: Él trató con todas sus fuerzas de enfocarse en lo que trataba de lograr y, poco a poco, desactivó la creencia contraria y reforzó la creencia que era compatible con su deseo.

En algún momento, si lo desea, entonces usted tendrá que pasar por el proceso de transformarse a sí mismo en un ganador. Cuando se trata de la transformación personal, los ingredientes más importantes son su ***voluntad de cambio***, la ***claridad de su intención***, y la ***fuerza de su deseo***. En última instancia, para que este proceso funcione, debe elegir la consistencia sobre cualquier otro motivo o justificación que usted tenga para operar. Si todos estos ingredientes están presentes con la suficiente fuerza, entonces, independientemente de los obstáculos internos que pueda haber en su contra, lo que desea finalmente prevalece.

OBSERVESE USTED MISMO

El primer paso en el proceso de creación de la consistencia es empezar por percatarse de lo que está pensando, diciendo y haciendo. ¿Por qué? Porque todo lo que piensa, o lo que hace como trader, contribuye a reforzar alguna creencia en nuestro sistema mental. Debido a que el proceso de convertirse en consistente es de naturaleza psicológica, no debería ser una sorpresa que usted tendrá que empezar a prestar atención a sus diversos procesos psicológicos. La idea es que finalmente aprenda a ser un observador objetivo de sus propios pensamientos, palabras y hechos. Su primera línea de defensa contra la comisión de errores de trading es, descubrirse a si mismo pensando en ellos. Por supuesto, la última línea de defensa es atraparse a usted mismo, en flagrancia. Si usted no se compromete a ser un observador de estos procesos, sus realizaciones siempre vendrán después que los experimente, generalmente cuando usted está en un estado de profundo pesar y frustración.

Observarse a si mismo objetivamente implica hacerlo sin juzgarse. Esto podría no ser tan fácil para algunos de ustedes teniendo en cuenta los duros juicios o tratamiento que pudieron haber recibido de otras personas a lo largo de sus vidas. Como resultado de ello, uno aprende rápidamente de cualquier error asociado con el dolor emocional. A nadie le gusta padecer dolor emocional, por lo que aplazan tener que reconocer un error por tanto tiempo como sea posible. No enfrentar los errores en nuestra vida cotidiana por lo general no tiene las mismas consecuencias desastrosas que puede tener si queremos evitar enfrentar nuestros errores como traders.

Por ejemplo, cuando trabajo con traders de piso, la analogía que utilizo para ilustrar la precaria situación en que están es pedir que imaginen que caminan a través de un puente sobre el Gran Cañón. La anchura del puente está directamente relacionada con el número de contratos que ellos negocian. Así, por ejemplo, para un contrato de un trade el puente es muy amplio, por decir algo, 20 pies. Un puente de 20 pies de ancho que permite una gran cantidad de errores, por lo que no tienen que ser muy cuidados o enfocarse excesivamente en cada paso que dan. Sin embargo, si llegasen a tropezar en el borde del puente, la caída al fondo del cañón es de una milla. No sé cuantas personas caminarían a través de un puente estrecho sin barandas de protección, donde el terreno está a una milla, pero mi hipótesis es que relativamente pocos lo harían. Del mismo modo, pocas personas tomarían los tipos de riesgos que afronta el trader de piso que negocia con futuros del negocio. Ciertamente, un contrato de un trader de piso puede hacerle un gran daño, tal vez no tanto como la caída de un puente de una milla de alto. Sin embargo, estos contratos, también

pueden darle una amplia tolerancia para los errores, cálculos equivocados, o afrontar excepcionalmente violentos movimientos del mercado que lo podrían encontrar en el lado equivocado.

Uno de los mayores traders de piso con el que alguna vez trabajé, operaba por su propia cuenta con posiciones promedio de 500 contratos a la vez en bonos del Tesoro. A menudo ponía posiciones de más de un millar de contratos. En una posición T-1000 de bonos, el valor de los contratos asciende a 31.500 dólares por tic (el cambio incremental de precios más pequeño que un contrato de fianza puede hacer). Los T-Bond pueden ser muy volátiles y pueden negociar varios tics en cualquier dirección en cuestión de segundos. Como el tamaño de la posición aumenta, el ancho de nuestro puente sobre el Gran Cañón se estrecha. En el caso de este trader, el puente se ha reducido al tamaño de un cable delgado. Obviamente, tiene que ser extremadamente bien equilibrado y estar muy enfocado en cada paso que da. El más mínimo error o ráfaga de viento le podría hacer caer del cable y su siguiente parada, es una milla hacia abajo.

Ahora, cuando se está en las profundidades del trading, un pequeño error o leve ráfaga de viento equivale a un pequeño descuido. Eso es todo, sólo un pensamiento o cualquier otra cosa que le permita perder su enfoque, incluso por uno o dos segundos. En ese momento de distracción, podría perder su última oportunidad favorable para liquidar su posición. El siguiente nivel de precios con el volumen suficiente para sacarlo de su operación podría estar a varios tics de distancia, lo cual puede significar una enorme pérdida o verse obligado a devolverle al mercado alguna ganancia importante que ya hubiese logrado.

Si producir resultados consistentes significa eliminar los errores, entonces es un eufemismo decir que usted encontrará grandes dificultades para lograr su objetivo si no puede reconocer un error. Obviamente, esto es algo que muy pocas personas pueden hacer, y explica porqué hay tan pocos ganadores consistentes. De hecho, la tendencia a no reconocer un error es tan omnipresente en toda la humanidad, que podría conducirlo a uno a suponer que es una característica inherente de la naturaleza humana. No creo que este sea el caso, ni creo que nacemos con la capacidad para ridiculizarnos o menospreciarnos a nosotros mismos tanto que nos haga cometer errores. Cometer errores es una función natural de la vida y seguirá siéndolo hasta que lleguemos a un punto en el que:

1. Todas nuestras creencias estén en absoluta armonía con nuestros deseos.

2. Todas nuestras creencias estén estructuradas de tal manera que sean totalmente compatibles con la labor que el medio ambiente realiza desde su perspectiva.

Obviamente, si nuestras creencias no son compatibles con lo que funciona a partir de la perspectiva del entorno, el potencial para cometer un error es alto, si no inevitable. No vamos a ser capaces de percibir el conjunto de medidas necesarias para nuestro objetivo. Peor aún, no vamos a ser capaces de percibir que lo que queremos

no puede estar disponible, o por lo menos no en la cantidad que deseamos o en el momento en que lo deseamos. Por otro lado, que los errores sean el resultado de creencias que están en conflicto con nuestros objetivos no siempre es aparente o evidente. Sabemos que actuarán como fuerzas opuestas, que expresan sus versiones de la verdad sobre nuestra conciencia, y que pueden hacerlo de muchas maneras. Lo más difícil de detectar es un pensamiento de distracción que provoca un retraso momentáneo en el enfoque o concentración. En apariencia puede que no suene importante. Sin embargo, como en la analogía del puente sobre el cañón, cuando hay mucho en juego, incluso un ligero cambio en la concentración puede resultar en un error de proporciones desastrosas. Este principio se aplica si se trata del trading, eventos deportivos, o programación de computadoras. Cuando nuestra intención es clara y sin la influencia de cualquier fuerza contraria, nuestra capacidad para permanecer enfocado es mayor, y lo más probable es que logremos nuestro objetivo.

Anteriormente he definido una actitud ganadora como una expectativa positiva de nuestros esfuerzos, con una aceptación de que independientemente de los resultados obtenidos, estos son un perfecto reflejo de nuestro nivel de desarrollo y lo que necesitamos aprender para hacerlo mejor. Lo que separa a los grandes atletas, artistas, intérpretes o ejecutantes de todo el mundo es su clara falta de miedo a cometer un error. No tienen miedo porque no tienen una razón para menospreciarse cuando cometen un error, lo que significa que no tienen una reserva de energía cargada negativamente a la espera de abalanzarse sobre su proceso de pensamiento consciente como un león esperando el momento adecuado para saltar sobre su presa.

¿De donde viene esta rara capacidad de pasar rápidamente por encima de sus errores sin criticarse a sí mismos? Una explicación puede ser que crecieron con unos muy inusuales padres, maestros o entrenadores, que con sus palabras y ejemplos les enseñaron a corregir sus errores, con verdadero, amor, afecto, y aceptación. Digo "muy inusuales", porque muchos de nosotros crecimos experimentando con todo lo contrario. Se nos enseñó a corregir nuestras equivocaciones con enojo, impaciencia, y una clara falta de aceptación. Es posible que, para estos grandes atletas, en el pasado sus experiencias respecto a los errores hayan sido positivas, lo cual los llevó a adquirir la creencia de que los errores simplemente señalan el camino hacia donde necesitan centrar sus esfuerzos para crecer y mejorar. Con una creencia así, no hay fuente de energía negativa, ni de pensamientos auto-denigrantes.

Sin embargo, el resto de nosotros, que crecimos experimentando una plétora de reacciones negativas a nuestras acciones, naturalmente adquirimos creencias acerca de los errores tales como: "Los errores deben evitarse a toda costa", "Debe haber algo de malo en mí que cometo errores", " Debo ser un desadaptado" o "Debo ser una mala persona porque me equivoco". Recuerde que cada pensamiento, palabra y obra, refuerza algunas creencias que tenemos sobre nosotros mismos. Si, por reiteradas negativas de autocrítica, adquirimos la creencia de que somos "desadaptados", esa creencia encontrará una forma de expresarse en nuestros pensamientos, y nos lleva a ser distraídos y hasta desadaptados; en nuestras palabras, nos induce a decir cosas acerca de nosotros mismos o sobre otros (si nos damos cuenta de la misma

características en ellos) que reflejan nuestra creencia, y en nuestras acciones, provocando abiertamente comportamientos de auto-sabotaje.

Si usted va a convertirse en un ganador constante, los errores no pueden existir en la clase de contexto cargado negativamente en el cual subsisten en la mayoría de la gente. Tiene que ser capaz de controlarse usted mismo hasta cierto punto, aunque será difícil de hacer si usted tiene el potencial para experimentar dolor emocional cuando comete un error. Si existe este potencial, usted tiene dos opciones:

1. Puede trabajar en la adquisición de un nuevo conjunto de creencias de carga positiva acerca de lo que significa cometer un error, junto con la desactivación de cualquier creencia de carga negativa que esté en contra de esto, o que lo induzca a menospreciarse por cometer un error.

2. Si encuentra esta primera elección indeseable, puede compensar el potencial de cometer errores por la manera que usted establece su régimen de trading.

Esto significa que si usted va a operar sin controlarse, pero al mismo tiempo desea resultados consistentes entonces, operando exclusivamente desde la fase mecánica se resuelve el dilema. Por el contrario, aprender a controlarse a usted mismo es un proceso relativamente simple, una vez que se haya librado de la carga de energía negativa asociada con sus errores. De hecho, es fácil. Todo lo que tiene que hacer es decidir por qué quiere controlarse, lo que significa que primero debe tener un propósito claro en mente. Cuándo está claro su propósito, simplemente empiece a dirigir su atención a lo que usted piensa, dice o hace. Así cuando usted nota que no está centrado en su objetivo o en el incremento de las medidas necesarias para lograr su objetivo, elige redirigir sus pensamientos, palabras o acciones de una manera que esté en consonancia con lo que está tratando de lograr. Reoriéntese tantas veces como sea necesario. Entre más voluntariamente participe en este proceso, sobre todo si puede hacerlo con cierto grado de convicción, más rápido va a crear un marco mental libre para funcionar de una manera que sea compatible con sus objetivos, sin ningún tipo de resistencia por parte de las creencias en conflicto.

EL ROL DE LA AUTODISCIPLINA

Llamo al proceso que acabo de describir la auto-disciplina. Defino la auto-disciplina mental como una técnica para redirigir (de la mejor manera posible) nuestro foco de atención hacia el objeto de nuestra meta o deseo, cuando ese objetivo o deseo está en conflictos con algún otro componente (creencias) de nuestro entorno mental. La primera cosa que debería notar acerca de esta definición es que la auto-disciplina es una técnica para crear un nuevo armazón mental. No es un rasgo de personalidad; las personas no nacen con la auto-disciplina. De hecho, si analiza cómo es usted al nacer, verá que la disciplina no es ni siquiera posible. Sin embargo, cualquiera puede optar por la aplicación de la auto-disciplina como una técnica usada en el proceso de transformación personal.

Les doy un ejemplo de mi vida que ilustra la dinámica subyacente de cómo funciona esta técnica. En 1978 decidí que quería convertirme en un corredor (atleta). No recuerdo exactamente lo que me motivaba, excepto que me había gastado los anteriores ocho años en un estilo de vida inactivo. Yo no estaba involucrado con ningún deporte o afición, y mi hobby era la televisión. Anteriormente en la escuela secundaria y por lo menos en una parte de la universidad yo era muy activo en el deporte, especialmente el hockey sobre hielo. Sin embargo, al salir de la universidad, mi vida se desarrollaba de forma muy diferente de lo que yo había esperado. Pero en el momento me sentía impotente para hacer nada al respecto. Esto condujo a un período de inactividad, que en una buena manera de decirlo, me llevó a una grave depresión. Una vez más, no estoy seguro de lo que de repente me impulsó a querer llegar a ser un corredor (tal vez había visto algún programa de televisión que despertó mi interés). No obstante, recuerdo que la motivación era muy fuerte. Así pues, fui y compré yo mismo unas zapatillas deportivas, me las puse, y salí a correr. Lo primero que descubrí fue que no pude hacerlo. No tenía la resistencia física para correr más de cincuenta o sesenta metros. Esto es muy sorprendente. Yo en realidad, no hubiera creído nunca, que estuviera tan fuera de forma que no podía correr ni siquiera un centenar de yardas. Este descubrimiento fue tan desalentador que no intenté hacerlo de nuevo durante dos o tres semanas. La próxima vez que fui, todavía no podía correr más de cincuenta o sesenta metros. Lo intenté de nuevo al día siguiente, naturalmente con el mismo resultado.

Llegué a estar tan desalentado acerca de mí deteriorado estado físico que no volví a correr durante los siguientes cuatro meses. Ahora, es la primavera de 1979. Estoy una vez más decidido a convertirse en un corredor, pero, al mismo tiempo, muy frustrado con mi falta de progresos. Contemplando mi dilema, se me ocurrió que uno de mis problemas era que yo no tenía un objetivo en pro del cual trabajar. Decía que quería ser un gran corredor, pero ¿qué significaba esto? Realmente, era demasiado vago y abstracto. Debía tener algo más tangible para trabajar. Así que decidí que quería ser capaz de correr cinco millas antes de que finalizara el verano. Cinco millas parecía insuperable en el momento, pero pensar que yo podría ser capaz de hacerlo me generó un gran entusiasmo. El aumento del nivel de entusiasmo me dio suficiente impulso para correr cuatro veces durante la semana. Al final de la primera semana, yo estaba realmente sorprendido al descubrir como, incluso un poco de ejercicio mejoraba la resistencia y mi capacidad para correr un poco más lejos cada vez. Esto creó aún más entusiasmo, así que compré un libro en blanco para utilizarlo como un diario. Establecí un curso de dos millas y marqué cada cuarto. En el diario elaboré una tabla con la fecha, la distancia recorrida, el tiempo empleado en el recorrido, y cómo me sentí físicamente cada vez que corrí. Ahora pensaba que iba por buen camino en el logro de las cinco millas, hasta que literalmente corrí hacia mi próximo conjunto de problemas.

El mayor conflicto eran los pensamientos distractores que inundaban mi conciencia cada vez que decidía que quería salir a correr. Estaba sorprendido por el número (y la intensidad) de las razones que encontraba para no hacerlo: "Hace calor o frío fuera", "Parece que va a llover", "Todavía estoy un poco cansado de la última vez que corrí (a pesar de que fue hace tres días)", " Nadie más que yo sepa hace esto", o el mas

frecuente, "Voy a ir tan pronto como este programa de TV se acabe" (por supuesto nunca fui). Yo no conozco ninguna otra manera de hacer frente a este conflicto, excepto redirigir conscientemente mi energía mental para orientar mi atención sobre lo que estaba tratando de lograr. Yo realmente quería llegar a cinco millas antes de que finalizara el verano. A veces mi deseo era más fuerte que el conflicto, entonces lograba ponerme mis zapatillas y comenzar a correr. Sin embargo, muchas otras veces, mi conflicto y distracción, no me dejaban levantar. De hecho, en las etapas iniciales, del proceso, estimo que dos tercios de las veces no pude superar la energía en conflicto.

El siguiente problema que encontré fue que cuando empecé a llegar al punto en que era capaz de correr una milla, estaba tan emocionado con migo mismo que se me ocurrió que no iba a necesitar un mecanismo adicional para conseguir las cinco millas. Razoné que una vez que llegara hasta el punto de que podría correr dos o tal vez tres millas, estaría tan abrumadoramente satisfecho con migo mismo que no sentiría ninguna necesidad de cumplir con mi objetivo de cinco millas. Así que hice una regla para mí. Si quiere llámela la regla de las cinco millas. "Si yo conseguía salir a correr a pesar de todas las ideas en conflicto tratando de impedírmelo, me comprometía a llegar al menos un paso más lejos que la última vez que corrí". Podría ser dos o más pasos, pero como mínimo debería ser uno. Como resultado de nunca romper esta regla, al final del verano, hice las cinco millas.

Pero entonces, algo realmente interesante y totalmente imprevisto sucedió antes de que yo llegara. A medida que me acercaba al cumplimiento de mi objetivo de correr cinco millas, poco a poco, el conflicto de pensamientos comenzó a disiparse. Finalmente, desapareció. En ese momento, descubrí que si quería correr, yo estaba completamente libre para hacerlo sin ningún tipo de resistencia mental, el conflicto, o pensamientos contradictorios. Habida cuenta de lo que esta lucha había sido, me sorprendió (por decir lo menos). El resultado: Seguí corriendo regularmente durante los siguientes 16 años.

Para aquellos de ustedes que puedan estar interesadas, no corro mucho ahora porque hace cinco años, decidí empezar a jugar hockey sobre hielo de nuevo. El hockey sobre hielo es un deporte muy arduo. A veces juego cuatro veces a la semana. Teniendo en cuenta mi edad (más de u \ j) y el nivel de esfuerzo que el deporte requiere, por lo general me toma un día o dos recuperarme, lo que no dejan mucho espacio para volver a correr. Ahora, si usted toma estas experiencias y las pone en el contexto de lo que ahora entiendo acerca de la naturaleza de las creencias, hay una serie de observaciones que podemos hacer:

1. Inicialmente, mi deseo de ser un corredor no tenía apoyo en mi sistema mental. En otras palabras, no había otra fuente de energía (un concepto de energía exigiendo expresarse), en consonancia con mi deseo.

2. Tuve que hacer realmente algo para crear ese apoyo. Para crear la creencia de que "Yo soy un corredor", tuve que pasar por una serie de experiencias que estuvieran en consonancia con la nueva creencia. Recuerde que todo lo que piensa, dice, o hace,

contribuye a dar energía a alguna creencia en nuestro sistema mental. Cada vez que experimenté un pensamiento conflictivo y fui capaz de reorientarlo con éxito hacia mi objetivo, con la suficiente convicción para ponerme las zapatillas y salir a correr he añadido energía a la creencia de que "Yo soy un corredor". Y, algo muy importante, inadvertidamente me separé de la energía que alimentaba las creencias que sostenían lo contrario. Digo inadvertidamente porque hay diversas técnicas diseñadas específicamente para identificar y desactivar las creencias en conflicto, pero en ese momento en mi vida, yo no entendía la dinámica subyacente en el proceso de transformación que estaba atravesando. Por lo tanto, no se me habría ocurrido aplicar sobre mí mismo esas técnicas.

3. Ahora puedo sin esfuerzo (a partir de una perspectiva mental) expresarme como un corredor, porque "soy un corredor". Ese concepto de energía ahora funciona como parte de mi identidad. Cuando empecé tenía una serie de creencias conflictivas acerca de correr. Como resultado de ello, necesitaba una técnica de auto-disciplina para crear una convicción. Ahora no la necesito. Cuando nuestras creencias están completamente alineadas con nuestros objetivos o deseos, no hay fuente de energía en conflicto. Si no hay fuente de energía en conflicto, entonces no hay fuente de distracción pensamientos, excusas, racionalizaciones, justificaciones, o errores (consciente o inconsciente).

4. Las creencias pueden cambiarse, y si es posible un cambio de creencias, entonces es posible cambiar cualquier convicción, si usted entiende que realmente lo que está ocurriendo es sólo la transferencia de energía de un concepto a otro. La forma de la creencia objeto del cambio permanece intacta.

Por lo tanto, dos creencias completamente contradictorias pueden existir en su sistema mental, una al lado dela otra. Pero si usted drena completamente la energía de una creencia y energiza la otra, no existe contradicción desde una perspectiva funcional, sólo la creencia energizada tendrá la capacidad de actuar como una fuerza en su estado mental, en su percepción e interpretación de información, y en su comportamiento.

Ahora, como el único objetivo del trading es transformarse en un trader constantemente exitoso. Si hay en su entorno mental algún conflicto con los principios de creación de la creencia de que "Yo soy un trader consistentemente exitoso", entonces usted tendrá que emplear la técnica de auto-disciplina para integrar estos principios a una posición dominante en su funcionamiento mental y hacerlos parte de su identidad. Una vez integrados estos principios a "quién es usted", ya no necesitará la auto-disciplina, porque el proceso de "ser consistente" se hace fácil.

Recuerde que la consistencia no es lo mismo que la capacidad para abrir una posición ganadora, o incluso una serie de operaciones ganadoras, porque tener una operación ganadora no requiere absolutamente ninguna habilidad. Todo lo que tienes que hacer es adivinar correctamente, lo que no es diferente a adivinar el resultado de un sorteo, mientras que la consistencia es un estado mental que, una vez logrado, no le permite "ser" de otra manera. Usted no tendrá que tratar de ser consistente porque

será una función natural de su identidad. De hecho, si usted tiene que “tratar de ser”, es una indicación de que usted no ha integrado completamente los principios de éxito consistente como su creencia dominante.

Por ejemplo, predefinir su riesgo es un paso en el proceso de "ser consistentes". Si tiene que hacer cualquier esfuerzo especial para predefinir su riesgo, si tiene que recordarlo conscientemente para poder hacerlo, si tiene algún conflicto de pensamiento (en esencia, tratando de hablar con usted mismo si tiene o no que hacerlo), o si se encuentra en un trade donde no ha predefinido su riesgo, entonces, este principio no es el dominante, en su funcionamiento mental ni es parte de su identidad, no hace parte de "quien usted es". Si así fuera, usted no dejaría de definir previamente su riesgo. Siempre y cuando todas las fuentes de conflicto se hubiesen desactivado, no hay ya una razón para que usted "sea" de otra manera. Lo que antes era una lucha, no le costará ahora prácticamente ningún esfuerzo. En ese momento, puede parecerle a otras personas que usted es muy disciplinado (porque usted puede hacer algo que parece muy difícil, si no imposible), pero la realidad es que no está siendo disciplinado, sino que simplemente usted está funcionando con un conjunto diferente de creencias que obligan a comportarse de una manera que es compatible con sus deseos, metas y objetivos.

LA CREACION DE UNA CREENCIA EN LA CONSISTENCIA

La creación de una creencia de que "Yo soy un ganador" es el principal objetivo, pero igual que mi intención de convertirme en un corredor, es demasiado amplia y abstracta para aplicarla sin dividir el proceso paso a paso. Entonces, lo que voy a hacer es fraccionar esta creencia en sus partes más pequeñas definibles y, a continuación, dar un plan para integrar a cada una de las partes como una creencia dominante. Las siguientes sub-creencias son la base para pensar igual que un trader y son los bloques que proporcionan la estructura subyacente de lo que significa "ser un ganador consistente":

SOY UN GANADOR CONSISTENTE PORQUE

1. Objetivamente identifico mis posibilidades.
2. Predefino el riesgo de cada trade.
3. Acepto el riesgo de cada trade completamente y estoy dispuesto a cancelarlo si se vuelve en mi contra.
4. Actuó de acuerdo a mi sistema sin dudar y sin reservas.
5. Me pago a mi mismo mientras que el mercado va poniendo dinero a mi disposición.
6. Continuamente monitoreo mi susceptibilidad a cometer errores.
7. Entiendo la necesidad absoluta de estos principios de éxito consistente y por lo tanto, nunca los violo.

Estas creencias son los siete principios de la consistencia. Para integrar estos principios en su sistema mental y que funcionen, se requiere del propósito de crear una serie de experiencias que sean compatibles con ellas. Esto no es diferente del niño que quería jugar con los perros, o mi deseo de ser un corredor. Antes de poder jugar con un perro, el niño primero tuvo que hacer varios intentos, sólo para acercarse a uno. Finalmente, con el equilibrio de la energía en su sistema mental, pudo jugar con los perros sin ningún tipo de resistencia interna. Para convertirme en un corredor, tuve que crear la experiencia de correr a pesar de que todo dentro de mí sostuviera lo contrario. Finalmente, como la energía se desplazaba cada vez más en favor de esta nueva definición de mí mismo, correr se convirtió en una expresión natural de mi identidad. Obviamente, lo que estamos tratando de lograr aquí es mucho más complejo que convertirse en un corredor o acariciar un perro, pero la dinámica subyacente del proceso es idéntica. Empezaremos con un objetivo específico.

El primer principio de la coherencia es la creencia, "Yo identifico objetivamente mis posibilidades". La palabra clave aquí está objetivamente. Ser objetivo significa que no hay ninguna posibilidad para definir, interpretar, y por lo tanto percibir cualquier información de mercado desde una perspectiva dolorosa o eufórica. La manera de ser objetivo es operar con las creencias que mantienen sus expectativas neutrales y siempre toman las fuerzas desconocidas en consideración. Recuerde, usted tiene que entrenar su mente específicamente para ser objetivo y permanecer centrado en el "fluir de la oportunidad del momento". Nuestras mentes no están naturalmente entrenadas para pensar de esta manera, de modo que un observador objetivo tiene que aprender a pensar desde la perspectiva del mercado. Desde la perspectiva del mercado, siempre hay fuerzas desconocidas (los traders) a la espera de actuar en el movimiento de los precios. Por lo tanto, desde la perspectiva del mercado, "cada momento es realmente único", incluso aunque el momento puede parecer, sonar, o sentirse exactamente lo mismo que otro registrado en algún momento en su banco de memoria.

En el instante que usted decide, o bien asume que sabe lo que va a suceder a continuación, automáticamente espera tener la razón. Sin embargo, lo que sabe, al menos en el nivel racional del pensamiento, tiene en consideración únicamente su pasado, que puede no tener ninguna relación con lo que está sucediendo realmente a partir de la perspectiva de los mercados. En ese momento, toda la información sobre el mercado que no es compatible con su expectativa tiene el potencial de ser definida e interpretada como dolorosa. Para evitar experimentar el dolor, su mente automáticamente compensará, consciente o inconscientemente, activando los mecanismos de evasión del dolor, por las diferencias entre lo que usted espera y lo que el mercado está ofreciendo, experiencia que se conoce comúnmente como una "ilusión". En un estado de ilusión, usted no es ni objetivo ni está enfocado al "fluir de la oportunidad del momento".

En cambio, usted se vuelve susceptible a cometer todos los errores típicos de trading, es decir, vacilar, apretar el gatillo a destiempo, no predefinir su riesgo, negarse a aceptar las pérdida y dejar que el trade a su vez se convierta en una pérdida más grande, salir de un trade ganador demasiado pronto, dejar que un trade ganador se

convierta en perdedor, acercando su stop a su punto de entrada, dejar de negociar y ver el mercado moverse en la dirección que había pensado, o abrir una posición demasiado grande en relación con su capital.

Las cinco verdades fundamentales sobre el mercado mantendrá sus expectativas neutrales, y su mente enfocada en el "fluir de la oportunidad del momento" (porque disocian el momento actual de su pasado), y, por tanto, elimina sus posibilidades de cometer estos errores. Cuando deja de cometer los errores del trading, usted cimentará su confianza. En la medida en que su sentido de auto-confianza aumenta, más fácil le será ejecutar sus operaciones (actuar en su patrones sin reserva o vacilación).

Las cinco verdades también crean un estado mental en el que usted realmente acepta los riesgos del trading. Cuando realmente acepta los riesgos, usted estará en paz con cualquier resultado. Cuando estés en paz con cualquier resultado, usted experimentará un despreocupado, y objetivo estado mental, que le da libertad para percibir y actuar sobre lo que sea que el mercado esté ofreciendo desde su perspectiva en cualquier momento dado. El primer objetivo es integrar como una creencia dominante, "Yo objetivamente identifico mis objetivos". El desafío es, ¿Cómo llegamos allí? ¿Cómo nos transformamos a nosotros mismos en personas que pueden consistentemente pensar desde la perspectiva del mercado?

El proceso de transformación comienza con nuestros deseos y nuestra disposición a reenfocar el objeto de nuestros deseos (auto-disciplina). El deseo es una fuerza. No necesita coincidir o estar de acuerdo con cualquier cosa que creemos que sea verdadera con respecto a la naturaleza del trading. Un deseo claro apuntado a un objetivo específico es una herramienta muy poderosa. Podemos usar la fuerza de nuestros deseos para crear una versión enteramente nueva de nuestra identidad, intercambiar energía entre dos o más conceptos conflictivos o cambiar el contexto o polaridad de nuestros recuerdos desde negativo a positivo. Estoy seguro de que están familiarizados con el dicho, "Haz tu mente". La implicación de "hacer (construir) nuestras mentes" es que decidimos exactamente lo que deseamos con tanta claridad (sin absolutamente ninguna duda) y con tanta convicción que, literalmente, nada se interpone en nuestro camino, ya sea interna o externamente. Si hay suficiente fuerza detrás de nuestra decisión, es posible experimentar un cambio importante en nuestra estructura mental prácticamente instantáneo.

Desactivar conflictos internos no es una función del tiempo, es una función del deseo enfocado (aunque podemos necesitar una cantidad considerable de tiempo para llegar al punto en que realmente construimos nuestra mente). De lo contrario, en ausencia de una extrema claridad y convicción, la técnica de auto-disciplina, con el tiempo, hará el trabajo muy bien (si, por supuesto, usted está dispuesto a utilizarla). Para llegar allí, debe "tomar una decisión", con la mayor convicción y claridad posible, que más que cualquier otra cosa desea consistencia (el estado mental de confianza, y objetividad) en su trading. Esto es necesario porque si somos como la mayoría de los traders, nos enfrentaremos a terribles fuerzas conflictivas.

Por ejemplo, si hemos estado realizando trading por el efecto estimulante de la euforia de atrapar un movimiento grande, para impresionar a nuestras familias y amigos, para ser un héroe, para llenar una adicción a gratificaciones aleatorias, o por cualquier otra razón que no tiene que ver con ser consistentes, entonces encontraremos que la fuerza de estas otras motivaciones actuarán como un gran obstáculo en el ejercicio del trading. ¿Recuerda el niño que no tenía deseo de ser como los demás niños e interactuar con perros? En esencia, se decidió a vivir con la contradicción entre su débil convicción positiva de que no todos los perros son peligrosos y su creencia de carga negativa de que todos los perros son peligrosos. El tenía la capacidad de percibir como amigos a los perros, pero al mismo tiempo consideró imposible interactuar con ellos. A menos que desee cambiar, el desequilibrio de la energía entre estas dos creencias se quedará exactamente como está, para toda su vida.

Para comenzar este proceso, usted tiene que desear tanto la consistencia que estaría dispuesto a renunciar a todas las demás razones, motivaciones, o programas que tiene sobre el trading que no sean compatibles con los procesos de integración de las creencias que crearán su consistencia. Un deseo claro e intenso es el prerrequisito absoluto si quiere que este proceso funcione para usted.

EJERCICIO PARA APRENDER A TRADEAR UN SISTEMA COMO EN UN CASINO

El objeto de este ejercicio es convencerse a Ud. mismo que el trading es un simple juego de probabilidades (números), no muy diferente de tirar la manija de una máquina tragamonedas. A nivel micro, los desenlaces de cada jugada individual son ocurrencias independientes y aleatorias en relación de unas con otras. A nivel macro, los desenlaces de una serie de tiradas probablemente produzcan resultados consistentes.

Desde la perspectiva de la probabilidad, esto significa que en vez de ser la persona que juega en la máquina tragamonedas, como trader, Ud. puede ser el casino si:

1. Ud. tiene un sistema que genuinamente pone las probabilidades a su favor.
2. Puede pensar en el trading de manera apropiada (las 5 verdades fundamentales)
3. Puede hacer todo lo que necesita hacer sobre sus trades. Entonces, como en el casino, usted será el dueño del juego y será un ganador consistente.

PREPARANDO EL EJERCICIO

ELEGIR UN MERCADO:

Elija un mercado. Puede ser acciones activamente negociadas o contratos de futuros. No importa lo que sea, lo importante es que sea líquido y que usted pueda afrontar los requerimientos de margen para trading de por lo menos 300 acciones o 3 contratos de futuros por trade.

Elija un conjunto de variables que definan un sistema. Este puede ser cualquier sistema de trading. Puede ser matemático, mecánico o visual (basado en figuras chartistas). No importa que usted lo diseñe o que lo compre ni tampoco debe llevarle demasiado tiempo o ser muy selectivo tratando de encontrar el mejor sistema. Este ejercicio no es sobre desarrollo de un sistema ni un test de su capacidad analítica. De hecho, las variables que elija incluso pueden ser consideradas mediocres por las normas de la mayoría de los traders, porque de lo que va a aprender a hacer en este ejercicio no depende si realmente hace dinero. Considere este ejercicio un gasto educativo, que reducirá la cantidad de tiempo y esfuerzo que gastaría tratando de encontrar el más rentable de los sistemas.

Para aquellos de ustedes que se podrían estar preguntando, no voy a hacer ninguna recomendación concreta acerca de qué sistema o variables debe utilizar, porque supongo que la mayoría de las personas que están leyendo este libro ya están familiarizados con el análisis técnico. Si necesita asistencia adicional, hay cientos de libros disponibles sobre el tema, así como vendedores de sistemas que están más que dispuestos a venderle sus ideas. Sin embargo, si usted ha hecho un intento genuino de hacer esto por su propia cuenta, pero sigue teniendo problemas de un sistema de recolección, puede ponerse en contacto con migo en markdouglas.com o en tradinginthezone.com y le haré algunas recomendaciones.

Cualquiera sea el sistema que elija, éste debe tener las siguientes especificaciones:

Entrada al trade: Las variables que utilice para definir su sistema deben ser absolutamente precisas. El sistema debe ser diseñado de manera tal que no requiera hacer ninguna decisión subjetiva sobre si su indicador está presente. Si el mercado está alineado de manera tal que concuerda con las variables rígidas de su sistema, entonces usted debe realizar el trade. De lo contrario, no hay trade. ¡Punto! No pueden existir otros factores aleatorios en esta ecuación.

Salida por Stop Loss: Las mismas condiciones aplican a salir de un trade que no está funcionando. Su metodología debe decirle exactamente cuánto necesita arriesgar para descubrir si un trade va a funcionar. Hay siempre un punto óptimo en el que la posibilidad de que un trade no funcione está tan disminuida, especialmente en relación al potencial de ganancia, que es mejor para Ud. asumir la pérdida y dejar su mente clara para actuar en el próximo Indicador. Deje que la estructura del mercado determine cuál es el momento óptimo, en lugar de usar una cantidad arbitraria de dinero que Ud. está dispuesto a perder en un trade. En cualquier caso, cualquier sistema que elija, tiene que ser absolutamente exacto y no requerir una toma de decisiones subjetiva. No puede haber tampoco factores aleatorios en esta ecuación.

Time Frame (Temporalidad): Usted puede operar en cualquier time frame, pero todas sus señales de entradas y salidas tienen que estar en el mismo time frame. Por ejemplo, si utiliza variables que identifican un patrón especial de soportes y resistencia en un gráfico de barras de 30 minutos, entonces el riesgo y el beneficio objetivo debe calcularlos también en un time frame de 30 minutos. Sin embargo, tradear en un solo time frame no quiere decir que no pueda utilizar otros time frames como filtros. Por ejemplo, puede tener como una regla que solo ejecutará trades que están en la dirección de la tendencia mayor.

Hay un viejo axioma del trading "La tendencia es tu amiga". Esto significa que usted tiene una mayor probabilidad de éxito cuando opera en el sentido de la tendencia, si la hay. De hecho, el menor riesgo para operar, con la mayor probabilidad de éxito, se produce cuando usted está comprando en una tendencia alcista o vende en una tendencia descendente del mercado. Para ilustrar cómo funciona esta norma, digamos que haya elegido una forma precisa de determinar patrones de soporte y resistencia en un time frame de 30 minutos. La regla es que usted sólo va a negociar en el sentido de la tendencia principal. Una tendencia ascendente del mercado se define como una serie de máximos y mínimos sucesivamente más altos. Y máximos y mínimos más bajos sucesivamente definen una tendencia descendente del mercado. Entre más largo el plazo, más significativa es la tendencia, por lo que una tendencia de mercado en un gráfico de barras diario es más importante que una tendencia del mercado en un gráfico de barras de 30 minutos. Por lo tanto, la tendencia en el gráfico de barras diarias tiene primacía sobre la tendencia en el cuadro de barras de 30 minutos y se considera la principal tendencia.

Para determinar la dirección de la tendencia principal, mire lo que está sucediendo en un gráfico de barras diario. Si la tendencia es al alza en el gráfico diario, usted va a buscar un retroceso, hasta encontrar un soporte en el gráfico de 30 minutos. Ahí, cuando se devuelva, es donde usted comprará. Por otra parte, si la tendencia es hacia abajo en el gráfico diario, usted sólo va a buscar un rally hasta una resistencia en el gráfico de 30 minutos, será allí donde venda cuando el precio se devuelva. Su objetivo es determinar, en una tendencia bajista del mercado, en qué medida puede vender en un movimiento en intradía, sin que cambie tendencia. En una tendencia alcista del mercado, su objetivo es determinar en qué medida se puede comprar en un intradía sin que cambie la tendencia. Hay por lo general muy poco riesgo asociado con los soportes y resistencias intradía, porque no tiene que dejar que el mercado vaya más allá de ellos, para que le diga que el trade no está funcionando.

Taking Profit (Toma de ganancias). Lo crea o no, de todas las habilidades que uno necesita aprender para tener éxito constante en el trading, aprender a tomar beneficios es probablemente la más difícil de dominar. Una multitud de personas, complicados factores psicológicos, así como la eficacia de un análisis de mercado, hacen parte de esta ecuación. Lamentablemente, la clasificación de esta compleja matriz de asuntos va mucho más allá del alcance de este libro. Lo señalo para que aquellos de ustedes que podrían estar inclinados a reprocharse por salir dejando dinero sobre la mesa, se relajen. Incluso después de haber adquirido todas las demás habilidades, podría tomar mucho tiempo antes de dominar esta. No se desesperen.

Hay una manera de establecer un régimen de toma beneficios, que por lo menos cumple el objetivo del quinto principio de la consistencia ("Me pago a mi mismo mientras el mercado vaya poniendo dinero a mi disposición"). Si va a establecer la creencia en usted mismo de que es un ganador, entonces tendrá que crear experiencias que se corresponden con esa creencia. Dado que el objeto de la creencia es ganar constantemente, tomar los beneficios en un trade ganador es de suma importancia. Esta es la única parte del ejercicio en el que usted tendrá cierto grado de discreción acerca de lo que hace. La premisa es que, en una operación ganadora, nunca se sabe hasta qué punto el mercado llegará. Los mercados rara vez siguen recto

hacia arriba o hacia abajo. (Muchas de las publicaciones del NASDAQ en Internet en el otoño de1999 fueron una evidente excepción a esta afirmación.) Normalmente, los mercados suben y, a continuación, se devuelven, o van hacia abajo y, a continuación, vuelven a subir. Estas fluctuaciones pueden hacer que sea muy difícil permanecer en un trade ganador. Usted tendría que ser un analista extremadamente sofisticado y objetivo para hacer la distinción entre un retroceso normal, cuando el mercado aún tiene el potencial para avanzar en la dirección original de su trade, y un retroceso que no es normal, cuando las posibilidades de cualquier otro movimiento en la dirección original de su trade han disminuido en gran medida, si es que aún existen.

Si nunca se sabe hasta qué punto el mercado va a ir, entonces, ¿cuándo y cómo tomar beneficios? La pregunta es cuánta capacidad tiene usted de leer el mercado y escoger los lugares donde es mas probable que se detenga. Si no tiene habilidad para hacer esto objetivamente, el mejor curso de acción desde una perspectiva psicológica es dividir su posición en terceras (o cuartas) partes, e ir saliendo parcialmente de su posición en la medida que el mercado se mueva a su favor. Si negocia con contratos de futuros, esto significa que su mínima posición en un trade es de por lo menos tres (o cuatro) contratos. En el caso de las acciones, la posición mínima es cualquier número de acciones que es divisible por tres (o cuatro), de modo que no abra posiciones impares.

Esta es la forma como yo escalo una posición ganadora. Cuando empecé en el trading, especialmente durante los tres primeros años (1979 hasta 1981), yo periódicamente analizaba a fondo los resultados de mis trades. Una de las cosas que descubrí fue que rara vez se alcanzaba un stop loss, sin que el mercado pasara primero por lo menos un poco en dirección de mi trade. En promedio, sólo uno de cada diez operaciones fue inmediatamente perdedora y en ningún momento estuvieron a mi favor. De los otros 25 a 30 por ciento de los trades que en última instancia, resultaron perdedores, el mercado fue por lo general en mi dirección por tres o cuatro tics antes de regresarse y tocar mi stop loss. Calculé entonces que si incorporaba el hábito de retirar al menos un tercio de mi posición original cada vez que el mercado avanzaba tres o cuatro tics en mi dirección, al final del año estas ganancias acumuladas rendían mucho a la hora de pagar mis gastos.

Al día de hoy, sin reservas ni dudas, retiro una porción de una posición ganadora ni bien el mercado me da un poco para tomar. ¿Cuánto podría ser? Depende del mercado, será una cantidad diferente en cada caso. Por ejemplo, en futuros de bonos del Tesoro, tomo una tercera parte de mi posición cuando me da cuatro tics. En el S & P futuros, de uno y medio a dos puntos. En un negocio de bonos, que normalmente es menos riesgoso, espero más de seis tics para averiguar si el trade va a funcionar.

Ejemplo de un negocio de tres contratos: Si abro una posición en el mercado y de inmediato se vuelve en mi contra, sin antes darme por lo menos cuatro tics, cierro la posición con 18 tic de pérdida, pero como he indicado, esto no sucede a menudo. Es más probable que el precio se mueva a mi favor unos cuantos tics antes de convertirse en perdedor. Si va en mi favor por lo menos cuatro tics, aprovecho esos cuatro tics y liquido un contrato. Lo que he hecho es reducir mi riesgo total en los otros dos contratos por 10 tics. Si el mercado entonces me saca perdiendo en los dos últimos

contratos, la pérdida neta en el trade es sólo de 8 tics. Si el mercado se mueve en mi dirección, liquido la próxima tercera parte de la posición en algún objetivo de beneficio predeterminado.

Para predeterminar este objetivo de ganancia (Take Profit) me baso en algún soporte o resistencia en un período de tiempo más largo, o en un importante máximo o mínimo anterior. Al tomar el segundo tercio de mis beneficios, yo también muevo el stop-loss a mi punto de entrada original (breakeven). Ahora tengo un beneficio neto en el trade, independientemente de lo que ocurra con el último tercio de la posición. En otras palabras, ahora tengo una "oportunidad libre de riesgo". No hay palabras en esta página suficientes para subrayar lo importante que es para usted la experiencia del estado de "oportunidad libre de riesgo". Cuando se configura una situación en la que hay una "oportunidad libre de riesgo", no hay forma de perder a menos que algo muy raro ocurra, como un salto del precio que supere su límite o su stop loss. Si, en circunstancias normales, no hay forma de perder, experimentará lo que realmente se siente al estar en un trade con un estado mental relajado y tranquilo.

Para ilustrar este punto, imagine que está en un trade ganador, el mercado hace un movimiento significativo en la dirección esperada pero no tomó ganancia alguna porque usted pensó que llegaría aún más lejos. Sin embargo, en vez de ir más lejos, el mercado vuelve a la posición de entrada de su trade. Usted entra en pánico y liquida su trade, pero ni bien hace esto, el mercado comienza a moverse en la dirección prevista. Si hubiera retirado parcialmente algo de ganancias, y se hubiera puesto ante una situación de oportunidad libre de riesgo, sería muy improbable que se hubiese estresado o sentido ansiedad o pánico. Le quedaría aún la tercera parte de la posición. ¿Y ahora qué hago? . . . Busco el lugar más probable donde el mercado se detendrá y allí coloco mi TP sin preocuparme por exprimir hasta el último tic del mercado. He descubierto a través de los años que esto último no vale la pena.

Otro factor que usted necesita tener en cuenta es la proporción riesgo-recompensa. El ratio riesgo-recompensa es el valor en dólares de qué tanto riesgo tiene usted que tomar en relación con el potencial de beneficio. Idealmente, su ratio riesgo-recompensa debe ser de al menos 3:1, lo que significa que sólo se arriesga un dólar por cada tres dólares de beneficio potencial. Si su sistema y la forma en que ejecuta la escala de toma de ganancias en su trade le da un ratio riesgo-recompensa de 3:1, aunque el porcentaje de sus trades ganadores sean inferior al 50 por ciento usted seguirá ganando dinero consistentemente. Un ratio riesgo-recompensa de 3:1 es ideal. Sin embargo, a los efectos de este ejercicio, no importa lo que es, ni tampoco importa la eficacia con la que aplica la escala de toma de beneficios, siempre y cuando lo haga. La clave es hacer lo mejor por pagarse a sí mismo utilizando una razonable escala de toma de beneficios cuando el mercado ponga dinero a su disposición. Cada porción que usted tome de un trade contribuirá para que crea que es un ganador consistente y los números se alinearán mejor en la medida que la creencia en su habilidad para ser consistente se haga más fuerte.

Trading en tamaños de muestreo. El trader típico vive o muere (Emocionalmente hablando) por los resultados de sus trades más recientes. Si fue ganador, continua contento a realizar el trade siguiente. Si no lo fue, comienza a cuestionarse la validez

de su sistema. Para descubrir qué variables funcionan, cuán bien funcionan y qué no funciona, necesitamos un enfoque sistemático, que no tome variables aleatorias en consideración. Esto significa que necesitamos expandir nuestra definición de éxito o fracaso desde la perspectiva limitada de trade por trade del trader típico a un tamaño de muestreo de 20 trades o más. Cualquier sistema que decida debe estar basado en algún número limitado de variables de mercado o relaciones entre estas variables que midan el potencial del mercado para moverse hacia arriba o hacia abajo.

Desde la perspectiva del mercado, cada trader que tiene el potencial de colocar o sacar un trade puede actuar como una fuerza en el movimiento de precios y es, por lo tanto, una variable del mercado. No hay sistema técnico que pueda tomar en consideración a cada trader y sus razones por entrar o salir de cada trade. Como resultado, cualquier conjunto de variables de mercado que definan un sistema es como una fotografía de algo muy fluido, que captura solamente una porción limitada de todas las posibilidades. Cuando Ud. aplica cualquier conjunto de variables al mercado, ellas pueden funcionar muy bien durante un periodo extendido del tiempo, pero después de un tiempo, Ud. podría encontrar que su eficacia disminuye. Esto es porque la dinámica de la interacción entre todos los participantes (el mercado) está cambiando. Nuevos traders llegan al mercado con sus propias ideas únicas de lo que es alto y lo que es bajo, y otros traders se retiran. De a poco, estos cambios afectan la dinámica de cómo se mueve el mercado. No hay fotografía (conjunto rígido de variables) que pueda tomar estos cambios sutiles en consideración. Ud. puede compensar por estos cambios sutiles y aún mantener un enfoque consistente tradeando en tamaños de muestreo.

El tamaño de su muestra tiene que ser lo suficiente amplio para que de a sus variables un test justo y suficiente, pero al mismo tiempo lo suficientemente pequeño que si su efectividad disminuye, Ud. pueda detectarlo antes de perder una cantidad importante de dinero. He encontrado que un tamaño de muestreo de por lo menos 20 trades cumple con ambos requerimientos.

Pruebas. Una vez que decida sobre un conjunto de variables que se ajusten a estas especificaciones, es necesario ponerlos a prueba para ver qué tan bien funcionan. Si tiene el software apropiado para hacer esto, usted probablemente ya está familiarizado con este procedimiento. Si no dispone de software de pruebas, usted puede desarrollar su propio sistema de pruebas o contratar un servicio de pruebas que lo haga por usted. Si usted necesita una recomendación para un servicio de pruebas, póngase en contacto conmigo en markdouglas.com o tradinginthezone.com para una remisión.

En cualquier caso, tenga en cuenta que el objetivo del ejercicio consiste en utilizar el comercio como un vehículo para aprender a pensar objetivamente (desde la perspectiva del mercado), como si fuera un operador de casino. Ahora, el rendimiento de su sistema no es muy importante, pero si es muy importante que usted tenga una buena idea de lo que puede esperar de un ratio ganancia-pérdida (el número de trades ganadores en relación con el número de trades perdedores para su tamaño de la muestra).

Aceptar el riesgo. Un requerimiento de este ejercicio es que Ud. sepa por adelantado exactamente cuál es su riesgo en cada uno de los 20 trade de su muestra. Conocer el riesgo y aceptar el riesgo son dos cosas diferentes. Quiero que Ud. esté tan cómodo como sea posible con el valor (En dólar) del riesgo que está tomando en este ejercicio. Porque este ejercicio requiere que Ud. use una muestra de 20 trades, el riesgo potencial es que perderá en los 20 trades. Esto es obviamente el escenario del peor caso. Es una ocurrencia tan probable como ganar en los 20 trades, lo que significa que no es muy probable. Sin embargo, es una posibilidad. Por lo tanto, debe diseñar el ejercicio de tal manera que Ud. pueda aceptar el riesgo (En valor en dólares) de perder en los 20 trades.

Por ejemplo, si usted negocia S & P futuros, el sistema puede exigirle que necesita arriesgar hasta tres puntos por contrato para averiguar si el trade va a funcionar. Dado que el ejercicio requiere negociar tres contratos por trade, el valor total en dólares de los riesgos por operación es de $ 2250, si utiliza contratos estándar. El valor en dólares del riesgo acumulado si pierde en los 20 trades es de $ 45,000 y puede que no sea cómodo correr el riesgo de 45.000 dólares en este ejercicio.

Si no se siente cómodo, puede reducir el valor en dólares de los riesgos, negociando contratos S & P mini (EMINI). Se trata de un quinto del valor de los contratos estándar, de modo que el valor total en dólares de los riesgos por el negocio baja a $ 450 y el riesgo acumulado para los 20 trades es de $ 9000.

Usted puede hacer lo mismo si quiere negociar acciones: Reduce el número de acciones por trade hasta llegar a un punto donde se sienta cómodo con el riesgo total acumulado de los 20 trades. Lo que no puede hacer es cambiar los parámetros de riesgo establecidos para satisfacer sus niveles de confort. Si, basado en su investigación, ha determinado que un riesgo de 3 puntos en el SP es la distancia optima que debe dejar que el mercado vaya contra su sistema para que le diga que no vale la pena estar en esa posición, entonces déjela en 3 puntos. Cambie esta variable solamente si está garantizada desde la perspectiva del análisis técnico.

Si ha hecho todo lo posible para reducir el tamaño de su posición y encuentra que todavía no está cómodo con el valor acumulado en dólares que puede perder en los 20 trades, entonces le sugiero que lo haga en una cuenta demo. Con una cuenta demo es lo mismo salvo que el negocio en realidad no entra en el mercado. Por lo que realmente usted no tiene ningún dinero en riesgo. Una cuenta demo es una excelente herramienta, no solo para la práctica en tiempo real, en condiciones reales del mercado, sino también para probar un sistema de trading. Puede haber otros, pero el único servicio de este tipo que sé es el de Auditrack.com.

Hacer el ejercicio. Cuando usted tiene un conjunto de variables que se ajusta a las especificaciones descritas, que sepa exactamente lo que cada trade va a costar para averiguar si funciona, si tiene un plan para la toma de beneficios, y usted sabe lo que puede esperar de su proporción riesgo-beneficio para el tamaño de su muestra entonces, está listo para comenzar el ejercicio. Las reglas son simples: Opere su sistema exactamente como lo ha diseñado. Esto significa que debe comprometerse a tradear por lo menos las próximas 20 ocurrencias de su indicador - no simplemente el próximo trade o el próximo par de trades, sino todos los 20, no importa qué suceda.

No puede desviarse, ni estar influenciado por otros factores externos o cambiar las variables que definan su sistema hasta que haya completado la muestra.

Haciendo este ejercicio con variables rígidas y relativamente fijas que definan su sistema, y un compromiso de ejecutar cada trade de su muestra, crea un régimen de trading que replica la manera en que opera un casino. ¿Por qué los casinos hacen dinero consistentemente sobre un evento que tiene un desenlace aleatorio? Porque ellos saben que sobre una serie de eventos, las probabilidades están a su favor. No pueden meterse en un proceso de elegir qué mano de blackjack, vuelta de ruleta o tirada del dado van a participar, tratando de predecir por adelantado el desenlace de cada uno de estos eventos individuales.

Si Ud. cree en las cinco verdades fundamentales y cree que el trading es simplemente un juego de probabilidades, no muy diferente a tirar de la manija de una máquina tragamonedas, entonces encontrará que este ejercicio no requiere esfuerzo, porque su deseo de seguirlo con su compromiso de ejecutar cada trade en su muestra y su creencia en la naturaleza probabilística del trading estarán en completa armonía. Como resultado, no habrá miedo, resistencia o pensamientos que lo distraigan. ¿Qué puede detenerlo de hacer exactamente lo que necesita hacer, cuando lo necesita hacer sin reservas ni dudas? ¡Nada!

Por otra parte, si no se le ha ocurrido aun, este ejercicio creará una colisión entre su deseo de pensar objetivamente en probabilidades y todas las fuerzas dentro de usted que están en conflicto con su deseo. La cantidad de dificultad que tenga para hacer este ejercicio estará en directa proporción con el grado en el que estos conflictos ocurren. En un grado u otro, usted experimentará exactamente lo contrario de lo que describí en el párrafo anterior. No debe sorprenderle que en los primeros intentos encuentre que realizar este ejercicio, le parezca virtualmente imposible.

¿Cómo debe encarar estos conflictos? Montiroreese a Ud. mismo y use la técnica de autodisciplina para reenfocarse en sus objetivos. Escriba las 5 verdades fundamentales y los 7 principios de consistencia, y manténgalos delante suyo todo el tiempo cuando esté haciendo trading. Repítaselos a si mismo con frecuencia y convicción. Enfrente los conflictos. No los niegue. Son simplemente partes de su psiquis que están (comprensiblemente) discutiendo sus versiones de la verdad. Cuando esto ocurra, enfóquese en lo que exactamente está intentando lograr. Si su propósito es pensar objetivamente, interrumpa el proceso de asociación, pise los miedos de estar equivocado, perder dinero, dejar pasar una oportunidad, dejar dinero sobre la mesa (así puede dejar de cometer errores y tener confianza en si mismo), y entonces sabrá exactamente lo que necesita hacer. Siga las reglas de su régimen de trading de la mejor manera. Haciendo exactamente lo que dicen las reglas mientras se enfoca en las verdades fundamentales resolverá finalmente todos sus conflictos sobre la verdadera naturaleza del trading.

Cada vez que realmente haga algo que confirme una de las 5 verdades fundamentales, estará sacándole energía a las creencias conflictivas y agregando energías a su creencia en probabilidades y en su habilidad para lograr resultados consistentes. Finalmente, sus nuevas creencias serán tan fuertes que no llevará esfuerzo consciente de su parte pensar y actuar de manera consistente con sus

objetivos. Usted sabrá que pensar en probabilidades es una parte funcional de su identidad cuando pueda pasar por una muestra de 20 trades sin dificultad, resistencia o pensamientos conflictivos que lo distraigan de hacer lo que determina su sistema mecánico. Entonces, y solo entonces, estará listo para moverse a las etapas más avanzadas que son las etapas subjetivas e intuitivas del trading.

UNA NOTA FINAL

Trate de no prejuzgar cuanto tiempo llevará antes de poder por lo menos pasar por una muestra de trades, siguiendo su plan sin desviaciones, pensamientos que lo distraigan, o dudas para actuar. Llevará tanto tiempo como sea necesario. Si usted quisiera ser un golfista profesional, no sería inusual dedicar tiempo a pegarle a 10000 pelotas o más hasta que la combinación precisa de movimientos en su swing estén tan grabadas en la memoria de sus músculos que no tendría que pensar más en forma consciente. Cuando usted está allí pegándole a esas pelotas de golf, no está jugando el juego real contra alguien o ganando el gran torneo, lo hace porque cree en la adquisición de habilidades y la práctica le ayudará a ganar. Aprender a ser un ganador consistente como trader no es muy diferente. Le deseo gran prosperidad, y "buena suerte", aunque realmente no necesita suerte, si usted trabaja en la adquisición de las habilidades requeridas.

Repetir la ENCUESTA DE ACTITUD